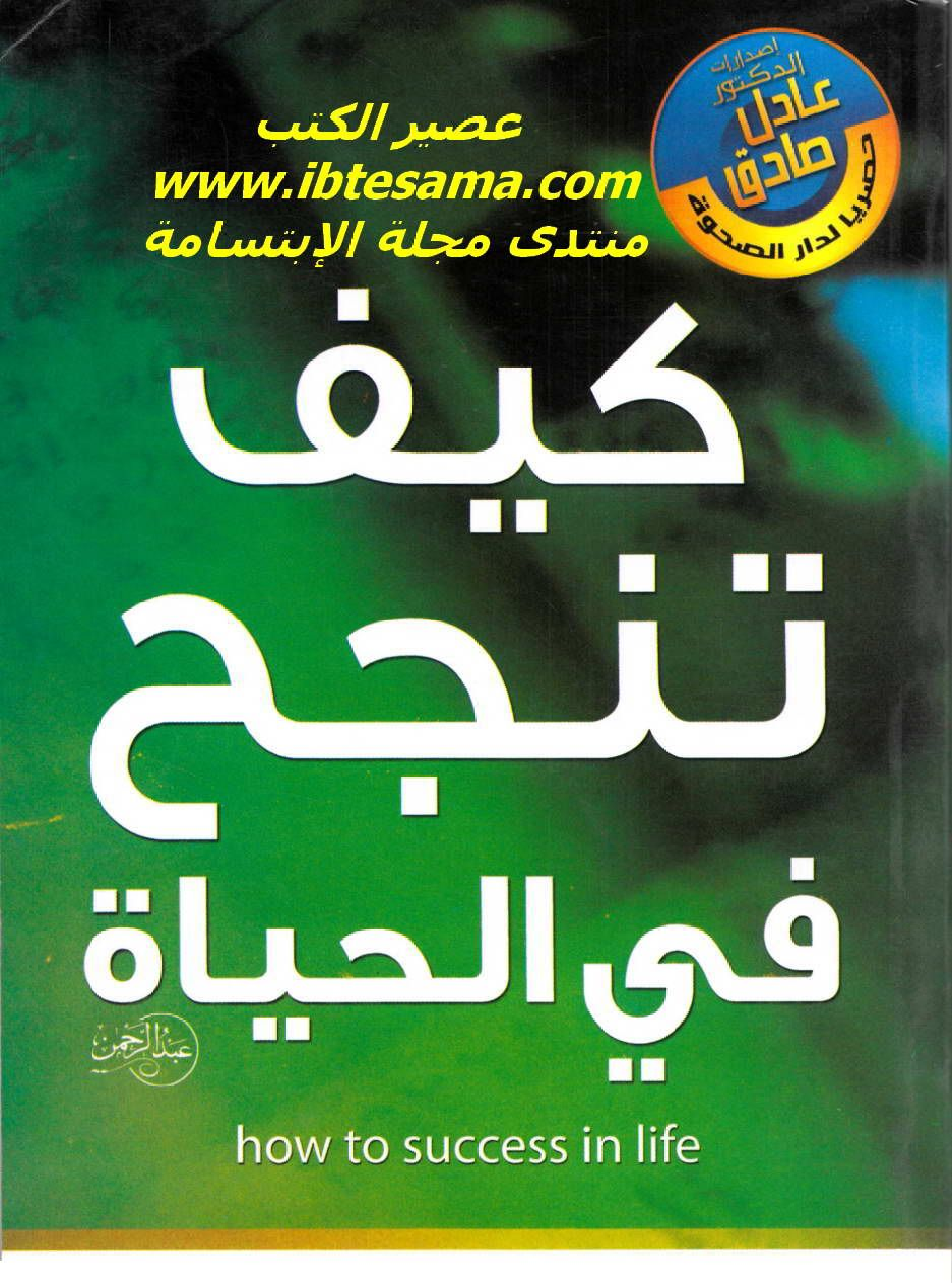


كيف تنجح في الحياة

how to success in life

الدكتور
عادل صادق
أستاذ الطب النفسي



دكتور

عادل صادق

أستاذ الطب النفسي

الطبعة الأولى للناشر

١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٦٦٨٠

الترقيم الدولى
977-255-144-6



للنشر والتوزيع
٤٨ شارع مجلس الأمة- القاهرة
تليفاكس: ٢٧٩٤٢٥٩٤
daralshoh@gmail.com

الجزء الأول

كيف تواجه الحياة؟

الفصل الأول

معنــى الحيـــاة

الرحلة تقع بين الميلاد والموت. قد تقصر وقد تطول والأمر مرهون بالمشيئة الإلهية . . متى نولد ومتى نموت. أمر لا خيار لنا فيه. نولد ولا ندرى أننا ولدنا. وحتى نفهم يكون قد مضى وقت غير قليل، ثم نفاجأ أننا سنرحل. لابد من الرحيل. لن يبقى أحد. يولد إنسان ويموت إنسان. أجيال تتعاقب. وتاريخ يُسجل والموت هو الشىء الوحيد الذى لا يمكن الرجوع فيه. إذا مات إنسان فهذا معناه أننا لن نراه أبدًا لأنه لن يعود. لا يصحو ميت. . أى شىء آخر فى الحياة غير الموت يمكن التفاوض حوله. أى لا مستحيل. . أى لا بأس. . يظل هناك أمل. يظل البــاب مــواربًا. تظل الدعــوة للمحاولة قائمة. . والمحاولة هى جهد إنسانى، عمل، إرادة، خطة، تصميم، فعل مشيئة إنسانية، فالإنسان أيضًا يشاء. . وإن شاء حاول واجتهد وأقدم. بالفطرة أو الخبرة والعلم. وقد يحتاج الأمر إلى شجاعة، جسارة، تحدٍّ، فهل ينتصر الإنسان دائمًا؟ بالقطع لا. بل ينهزم أحيانًا. يضعف، يتراجع، يجبن، يمرض. وقد ييأس. وقد يُفضل الموت. أى يموت بإرادته، ينتحر، وتُطوى الصفحة. ولم يخبر أى إنسان خبر ما بعد الموت وعاد ليحكى لنا عنه. باب القبر هو آخر حدود ما نعرف. ننزله فيه ثم نغلق الباب ونعود أدراجنا للحياة نتصارع ونأكل ونشرب وننام ونمارس الجنس

ونعمل ونحب ونكره، ونطبب ونقتل. ثم يسقط أحدنا ونذهب به. ثم نعود. رحلة غريبة. وشاقة أيضًا وعلينا أن نعيشها. هذا هو الغرض. إجبار، وعلينا أن نرضى أى نقبل أن نستمر فى الحياة. إذن الاستمرار قرار، إرادة، مسئولية، إما أن نعيش الحياة أو لا نعيش.

وطالما أننا قررنا أن نعيش فلابد أن نعيش بالطريقة الصحيحة، وهذا يتطلب أن نفهم لماذا جئنا إلى الحياة؟ وهل فى مقدورنا أن نعيش بالطريقة التى تحقق الهدف من مجيئنا؟ وإذا لم نفهم فماذا نفعل؟ هل نستطيع أن نعيش بدون أن نفهم؟ الحقيقة أن كثيرين يعيشون دون أن يفهموا لماذا جاءوا إلى هذه الحياة. والبعض الآخر يضع مفهومًا خاصاً لنفسه ويعيش وفقًا لهذا المفهوم. وأحيانًا يتحدد أسلوب البعض فى الحياة من خلال المواجهة الحتمية للنهاية وهى الموت. فلأننا سنموت يجب أن نعيش، نعيش لنعيش.

الحياة فى حد ذاتها هى الغاية ولا يهم ما بعدها. لا يهم أننا سنموت، بل يجب أن ننسى أننا سنموت، يكفى أننا أحياء الآن. أنا حى أنا أعيش. أنا أعيش أنا حى. أنا أموت أنا لا أعيش. وهنا تبدوا الحياة ثمينة جداً. فكل ثانية تمضى تُنقص من العمر. والزمن لا يتوقف. ولا يمكن الرجوع بالعجلة إلى الوراء. فهل نرفع شعار الحياة للحياة. أم الحياة للموت. أم الحياة والموت.

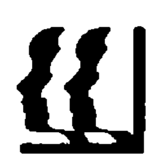
الحقيقة أنه لا يمكن أن ننزع من وعى الإنسان ومن لا وعيه أنه سيموت. . بل ربما الموت هو الذى يجعل لحياته معنى. فأى رحلة مثلما لها بداية لابد أن يكون لها نهاية والموت لابد أن تعقبه حياة

أخرى ، وإذا لم تكن هناك حياة بعد الموت فحياتنا التى نحياها على وجه الأرض لن يكون لها معنى . إذن يجب ألا ننظر للموت على أنه نهاية الرحلة . . بل هو استراحة . منطقة وسطى . مرحلة انتقال بين حياتين . حياة الدنيا وحياة الآخرة . بل الموت ذاته قد يكون حياة ولكن بشكل آخر . أى يكون الإنسان فى حالة وعى بأنه ميت . أى أنه ترك نهائيّاً الحياة الدنيا ، وأنه يستعد بشكل ما للحياة الأخرى أو الحياة الآخرة .

وإذا كان الإنسان فى حالة وعى بأنه ميت فهو ليس بميت . إنه ميت فقط بلغة ومفهوم ومقاييس الحياة الدنيا . ولكنه يكون فى حالة أخرى . . ونحن لا نعرف شيئًا عن هذه الحالة الأخرى . نحن لا نعرف إلا حالتنا التى نكون عليها ونحن نعيش الحياة الدنيا . أى الجزء الأول من الحدوتة كلها . وهذا الجزء لا قيمة له إلا باتصاله وتواصله مع الجزء الثانى والثالث أى مع الموت ومع ما بعد الموت .

يا سبحان الله . فالموت هو الذى يعطى للحياة المعنى . إذن الموت ذاته معنى . وأى معنى قيمة . والقيمة الحقيقية للموت يكتسبها من أن هناك حياة بعد الموت . إذن الثلاثة أجزاء أو الثلاث حلقات متصلة بل ملتصقة ببعضها وكل منها يعطى للجزأين الآخرين المعنى والقيمة . فلا حياة بلا موت ولا موت إلا بحياة بعد الموت .

ولا معنى للحياة بعد الموت إلا بالحياة الدنيا . إذن لا نستطيع أن ننظر إلى الحياة كشىء واحد منفصل . الحياة والموت وما بعد الموت كل فى واحد . شىء واحد .



الموت هو امتداد لحياتنا وليس نهاية لها وكذلك الحياة بعد الموت، إنه متصل . . يبدأ بالميلاد ولا ينتهى . . أبديٌّ . . مستمر . . خالد ولكن عبر مراحل وفى أماكن مختلفة .

ولولا هذا التصور لما آمن الإنسان بوجود إله واحد خالق للحياة والموت وما بعد الموت . . بل لولا هذا التصور لما عاش الإنسان على وجه الأرض . لو أن الموت هو النهاية لأجهز الإنسان على حياته بيديه فى اللحظة التى يعى فيها أن حياته ستنتهى بالموت الحتمى . إما أن يموت وإما أن يعيش كالحيوان فلا حاجة له للعواطف والضمير . . بل غرائز وتفكير متصل بإعلاء الغرائز .

الحمد لله أننا سنموت . . والحمد لله أننا سنعيش مرة ثانية بعد الموت . . بذلك نستطيع أن نعيش حياتنا الدنيا . . فكيف نعيشها؟

***

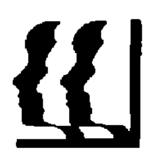
الفصل الثانى

كيف تعيش الحياة؟

هل من الأفضل أن نقول كيف تعيش الحياة أم نقول كيف تواجه الحياة؟ هل يوجد اختلاف؟ نعم يوجد اختلاف. فالحيوان والنباتات والإنسان أيضًا كلهم يعيشون الحياة. ولكن الإنسان يتميز بشىء آخر وهو أنه يواجه هذه الحياة. والمواجهة تعنى الفعل الإرادى. . وتعنى أيضًا أن الحياة تحتاج إيجابية فلا حياة لإنسان سلبى. . والإيجابية تعنى الحركة للأمام والبناء.

فالمواجهة لا تعنى فقط حل المشاكل التى تواجه الإنسان، بل تعنى إيجابية الإنسان وهى الإضافة والإبداع والتغيير. . وكلها من نتاج العقل البشرى. وإذا كان مخ الحيوان يحتوى على مناطق الإحساس والغرائز، فإن مخ الإنسان يحتوى على منطقتين أخريين هما منطقة التفكير الإبداعى وحل المشكلات ومنطقة العاطفة والضمير والمشاعر.

إذن الإنسان تكوين ذو شقين: شق مادى وشق معنوى روحى. . الشق المادى هو الغرائز وشتى الأحاسيس من ألم وبرودة وحرارة وحركة واتزان. . أما الشق المعنوى النفسى الروحى فهو الذى دفع بالإنسان إلى قبول الأمانة وتحملها بعد أن رفضتها السماوات والأرض والجبال. إنها أمانة الحياة. . أمانة الفهم والمعنى. أمانة الفعل الإيجابى. أمانة خلافة الأرض. أمانة الإضافة والتغيير. . أمانة المواجهة. . ولذا فمن الأفضل أن يكون سؤالنا: كيف نواجه الحياة؟



الفصل الثالث

الحياة والألم النفسى

﴿ لَقَدْ خَلَقْنَا الإِنسَانَ فِي كَبَدٍ ﴾ [البلد: ٤]. . وهو كبد المواجهة والحيوانات لا تكابد. . والنباتات لا تكابد. إذن الإنسان عليه المعاناة. والمعاناة جسدية ونفسية. . المعاناة هى التعب والألم.

والألم جسدى ونفسى. . والألم النفسى هو الاكتئاب والقلق والخوف، هو الحسرة والندم وتأنيب الضمير، هو اليأس وفقدان الأمل، وهو الإحباط، هو الغيرة والعداوة والكراهية، هو الخجل والتردد والوساوس والشعور بالخزى والعار والرغبة فى التوارى. هذه هى ميزات الإنسان. أن يكابد كل هذه الأهوال. لأن له قلبًا وعقلاً. لأنه تشرف بحمل الأمانة.

ووظيفتى كطبيب نفسى أن أعالج الكبد النفسى. أى الألم النفسى. . لقد عايشت من يتألمون نفسيّاً سنوات طويلة. رأيت الإنسان وهو يترنح من المعاناة النفسية، رأيت الإنسان وهو يتمزق من الداخل. رأيت نزيفه الباطنى المواكب لدموع عينيه. .

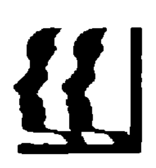
وحاولت أن أفهم. . عرفت سر بعض هذه الآلام. وعرفت علاج بعضها. . وعرفت أن اختفاءها تمامًا ليس دليل صحة وعافية بل دليل مرض. . وربما يكون أخطر وأذل ألا يتألم الإنسان نفسيّاً. فالألم النفسى مثلما هو معاناة فهو شرف. دليل حياة. دليل الفعل الإيجابى والمحاولة. الفعل قد يصيب وقد يخيب. والإنسان يتعلم من

فشله ومن أخطائه. وتلك ميزة بشرية أخرى، وتلك أحد أوجه الأمانة أن يتعلم الإنسان، أو بالأصح أن يُعلم نفسه وأن يصحح الطريق. وأن ينير لغيره من خبرته وعلمه. ولا علم بدون ألم. ولا معرفة بدون معاناة. وهذا هو مضمون الألم الإنساني. وهذا يتطلب يقظة وانتباها وشوقًا وحبّاً وأملاً وصبرًا وكبرياء ورضًا وضميرًا. . والألم النفسى يرتكز على قاعدة أخلاقية هامة اسمها الضمير.

وأنت لا تستطيع أن تواجه الحياة بدون ضمير أى بدون أخلاق. . والأخلاق احتياج إنسانى أى ليست مفروضة على الإنسان بل هى مثل الماء والهواء والطعام. أنت تحتاج للأخلاق لكى تعيش مع الناس. إذ ظهر الاحتياج للأخلاق حين وجُد على الأرض أكثر من إنسان واحد. الأخلاق هى التى تحكم كل أبعاد العلاقة بين إنسان وآخر. وإذا تصورنا أنك أنت الإنسان فأنا الآخر. أنت وأنا. أنت والآخر الذى هو أنا. وأنا والآخر الذى هو أنت. أنت وأنا. تلك المنظومة البشرية الحيوية الديناميكية هى أصل الحياة ومعنى الحياة وسر الحياة ومستقبل الحياة.

وبالتالى يصبح تساؤل كيف تواجه الحياة؟ . . يمكن صياغته بطريقة أخرى:

- كيف تواجهنى وكيف أواجهك؟
- كيف تواجه الآخر؟
- كيف يواجه إنسان إنسانًا آخر؟
- كيف يتواجه اثنان من البشر؟



الفصل الرابع

الغيرة

وأول مواجهة كانت بين الرجل والمرأة . . فى الأصل كان الرجل ثم جاءت المرأة لأن الرحلة لا تمضى بدون امرأة . شريك وونيس ورفيق وسكن وفراش وذرية ومستقبل وأحلام وذكريات . كل شيء . مشاركة ومناصفة . حياة متواصلة ومحببة إلى النفس ولا يمكن أن تمضى بشكل آخر أو بطريقة أخرى .

ونحت الإنسان كلمة حب تعبيراً عن الرغبة المشتركة للرجل والمرأة أن يعيشا معًا . يا أيتها المرأة أنا أحبك . يا أيها الرجل أنا أحبك . إذن فلنعش معًا وأكن لك وحدك وتكونى لى وحدى . ومن هنا جاء اختراع الزواج . وحتى أستطيع أن أقول بتحديد وثقة هؤلاء أولادى وبناتى .

وانبثقت الغيرة كأول مشكلة واجهت الرجل والمرأة . وذلك لأن علاقة الحب ملكية خاصة ومطلقة . الشيء الوحيد الذى لا يمكن أن تكون فيه شراكة من طرف ثالث . والغيرة خوف . والخوف ألم . أخاف أن تتركنى إلى شخص آخر فأفقدك وأفقد نفسى . والأهم هو أننى سأفقد نفسى . هذا معناه أننى أقل وأضعف وأوحش . لقد توجهت بإرادتك إلى من هو أفضل منى . إذن الغيرة تنطوى على اهتزاز شديد للثقة بالنفس . ولعل هذا هو أسوأ ما فى مشاعر الغيرة . . بمجرد أن ألمح الطرف الثالث يحوم

أعقد المقارنات بينى وبينه. أرى ميزاته وأرى عيوبى. وأتصور يا حبيبى أن عينيك تتجه نحوه إعجابًا ورغبة. فأضطرب وأضيق وأتمنى زوال هذا الطرف الثالث من الحياة بأى طريقة.

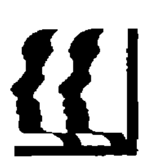
كيف تواجه هذا الموقف؟

أحب أن أصوغ السؤال بطريقة أخرى تعبر عن الحقيقة وأصل المشكلة:

كيف تواجه نفسك. كيف تحل مشكلتك مع نفسك؟

إن مشكلة الغيرة هى مشكلة داخلية وليست خارجية. والمواجهة هى مع النفس وليست مع الحبيب. أو مع الطرف الثالث. وأصل المشكلة هى إحساس الإنسان بنفسه وتقديره لذاته. أى رؤية مضطربة أو منقوصة للذات يصاحبها قلق. . قلق من العالم الخارجى. . أى قلق من الآخرين. . وهو قلق حتمى. لأن لا أحد كامل. ولا أحد يستطيع أن يشعر دائمًا أنه الأفضل والأحسن والأقوى والأجمل والأذكى والأغنى. لا أحد بهذه الصورة. تلك هى أحاسيس المرضى بمرض الهوس. وهو مرض يصاحبه الشعور بالعظمة أى يتصور الإنسان أنه يملك قدرات خارقة. مريض الهوس لا يمكن أن يشعر بالغيرة، ولذا فهو لا يبذل جهدًا فى الحفاظ على ما يملك والذود عنه. فهو يرى نفسه على القمة ولا أحد يجرؤ على منازعته.

إذن الإحسا س بالاكتمال المطلق هو مرض. والطبيعى أن يرى الإنسان نفسه منقوصًا. . وأن هذا النقص يدفعه إلى أن يبذل جهدًا ليكتمل. . ليتفوق. . ليتميز. ليعجب كل الناس. ليقول الناس



عنى إننى الأفضل . إذن أنا لا أريد شهادة الآخرين . يعنينى رأى الآخرين . . أريد أن أكتمل فى عيون الآخرين .

ثم يعنينى فى المقدمة رأى حبيبى . موقف حبيبى . عيون حبيبى . فيرانى الأفضل والأحسن . ويرى عيوبى ميزات . ويرى نقصى اكتمالاً .

لماذا؟ لأننى لا أريده أن يتطلع إلى غيرى . . ولذا لابد أن أبذل مجهودًا . لابد أن أجتهد . لابد أن أرعاه لكى أحافظ عليه . تلك هى ديناميكية مشاعر الغيرة وأصلها .

أصل المشكلة حين وُجد إنسان آخر .

فأصبحت أرى هذا الإنسان الآخر ومن خلاله أرى نفسى .

وهذه هى أهمية الإنسان الآخر فى حياتنا . فهو يتيح لنا أن نرى أنفسنا . مرآتنا هى الآخر . من خلال رؤيتك للآخر ترى نفسك . تُقيم نفسك (الأصح لغوياً : تقوِّم نفسك) وذلك ينطوى على المقارنة .

إذن هذا أمر طبيعى . أما غير الطبيعى فهو أن يكون هناك خلل فى هذه الرؤية فتبالغ فى تقدير إمكانيات هذا الإنسان الآخر وتقلل من تقديرك لإمكانياتك الذاتية . وهنا تنتابك مشاعر الغيرة . أى ينتابك القلق والخوف . ولذا تتمنى زوال هذا الآخر من طريقك لأنه سيخطف منك عينى حبيبك وإعجابه ، ومن ثم اهتمامه ، وقد ينتقل نهائياً إليه مفضلاً إياه عليك . وهذا هو نبع العدواة والكراهية والبغضاء . وقبل العداوة يكون الغضب . وقبل الغضب يكون الخوف . أى خوف فغضب فكراهية فعدوان . . تسلسل طبيعى ومنطقى . والمغالاة فيه تؤدى إلى القتل . والقليل منه يدعو إلى الحركة ومحاولة التفوق والتميز . وقد يكون الإبداع .

فإذا تفاقمت مشاعر الغيرة فانظر فى نفسك ولا تنظر حولك . المشكلة داخلك . المشكلة أن الأرض اهتزت من تحت قدميك وأنك تترنح وأنك على وشك الوقوع .

المشكلة أنك تبالغ فى تقدير الإنسان الآخر . أى آخر وليس واحدًا بعينه . أو أنك تبالغ فى التقليل من قدر نفسك .

وأن تبالغ فى التقليل من قدر نفسك معناه أنك لا ترى نفسك على حقيقتها . معناه أنك أغفلت مناطق القوة ومناطق الجمال فى نفسك . معناه أن مزاجك السوداوى أو ضعف ثقتك بنفسك منذ الطفولة وبسبب الطفولة جعلك تنظر بدونية إلى نفسك، مع أنك أفضل من ذلك بكثير، وبكثير جداً .

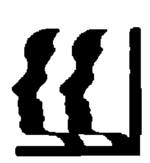
ولكن الغشاوة أعاقت الرؤية السليمة والتقدير المتوازن .

وأصل المشكلة هو أننا نرفض أن يكون بنا نقص أو ضعف وهذا أمر مستحيل . لأن الإنسان الطبيعى لابد أن يعانى نقصًا وضعفًا .

وهو نقص نوعى وضعف نوعى . أى فى مجالات معينة . ظاهرة أو خافية . شكلية أو باطنية .

ويقابلها مناطق اكتمال وقوة . والمحصلة هى إنسان . بضعفه وقوته . باكتماله ونقصه . تركيبة خاصة . وحسب درجات القوة والضعف وحسب مناطق الاكتمال والنقص تتشكل هذه التركيبة الخاصة والتى تختلف بالقطع من إنسان لآخر . المهم فى النهاية أن يكون هناك توازن، بل المهم والأهم هو أن يشعر الإنسان بهذا التوازن داخله .

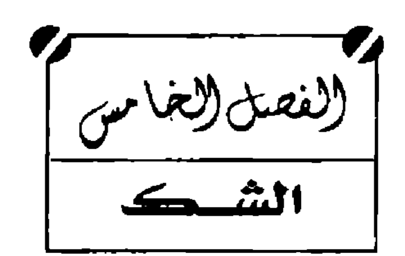
وإدراك التوازن معناه قبول مناطق الضعف والنقصان . . والقبول معناه أننى لا أرى هذا الضعف على أنه تشويه لذاتى



ولا أرى هذا النقصان على أنه إعاقة لمسيرتى فى الحياة. المصيبة الحقيقية فى أن يرى الإنسان نفسه مشوهًا معوقًا. وهناك درجات من هذا الشعور المميت تؤدى إلى درجات مختلفة من الخوف والقلق وتؤدى إلى درجات مختلفة من اضطراب علاقة الإنسان بالآخرين.

وإدراك التوازن معناه أيضًا التقدير الموضوعى لمناطق القوة والاكتمال واستثمارها على أكمل وجه دون تفاخر وغرور ودون بغى وإذلال، وإنما تكون مبعثًا على الطمأنينة ومصدرًا للرضا والسعادة.

والحقيقة أن الرضا الحقيقى مصدره الرؤية المتوازنة. الرؤية الشمولية. الرؤية المتكاملة. فلا أشير بإصبعى وأقول أنا قوى فى كذا وضعيف فى كذا. ولا أشير فأقول هذه مناطق اكتمالى وهذه مناطق نقصى. بل الإنسان وحدة متكاملة نابضة بالحياة تسعى وتسعد، تقع وتشقى، تعلو وتهبط، أى حركة ديناميكية مع وبالآخر. وإذا عاش الإنسان وحيدًا مات. والرؤية الحقيقية للذات تكون من مرآة الآخر. والحب هو النبع الأول والأساسى للسعادة أو على أقل تقدير لقبول الاستمرار فى الحياة. فالحياة أكثر شقاءً بدون رفيق من الجنس الآخر نرغبه نوده ونسكن إليه. وإذا لم نجد هذا الرفيق فثمة تمنٍّ لا شعورى أن تسرع الحياة إلى نهايتها. ولكن الحياة مع هذا الرفيق ليست سهلة. يكفى ما فيها من قلق أن نفقده، ويكفى ما فيها من خوف من اقتحام طرف ثالث. وكلها أشياء من صنعنا. أى موجودة فى عقولنا فقط. فإذا أردت أن تكبح جماح مشاعر الغيرة فانظر فى داخلك ولا تنظر حولك. فتلك هى المواجهة الحقيقية. المواجهة مع النفس.



والغيرة لا تقود إلى الشك . ولكن الشك له نبع آخر . وهو نبع موجود فى أعمق أعماق الداخل . عمق لا يرى بالعين المجردة . . عمق تستعصى رؤيته حتى على صاحب المشكلة إذا حاول أن ينظر داخله .

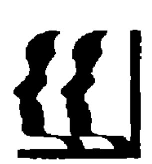
فى هذه المنطقة المظلمة البعيدة من النفس البشرية نجد بناءً خربًا يقوم على افتراضات وتوقعات خاطئة وخائبة . الافتراض بأن كل الناس سيئون وتوقع الشر من كل الناس .

وعمومًا فإن علاقة الإنسان بالآخر تقوم على الافتراض والتوقع .

فأنت تفترض أن فلانًا هذا طيب وبالتالى تتوقع منه الخير . وأن فلانًا هذا شرير فتتوقع منه المضرة . وافتراضاتك وتوقعاتك تتوزع على الناس بنسب معينة ودرجات معينة .

يوجد افتراض مثلاً أن كل الناس سيئون لا نتوقع منهم إلا كل الشر ، ولا يوجد افتراض مثلاً أن كل الناس طيبون فلا نتوقع منهم إلا كل الخير .

تلك هى أوهام وتصورات العقل المريض . وهذا العقل المريض يتشكل منذ الطفولة بفعل موروثات وبفعل أساليب خاطئة فى التربية .



العقل المريض هو عقل متطرف لا يستطيع أن يرى التوازنات ولا يملك التقدير الموضوعي للمواقف والأشياء، والذى يجب أن ينبنى على شواهد فعلية وخبرات سابقة. والعقل المريض هو العقل العاجز عن الرؤية الكلية الشاملة، بل يرى الأجزاء والتفاصيل ويدقق فيها. ولا يستطيع أن يرى اتصالها وتواصلها مع بقية الأجزاء الأخرى.

الافتراض الأساسى للإنسان الذى يشك يقوم على أساس أن كل البشر سيئون وأن المتوقع من أى إنسان هو الضرر والإيذاء والاعتداء. . ولا يفرق بين قريب وبعيد، صديق وعدو، زوج أو زميل. بل الكل سيئون.

وهى حالة تصاحب الإنسان منذ نشأته. وتتفاقم مع التقدم فى العمر، وتفسد على الإنسان كل علاقاته الإنسانية منذ نشأته مع الأخ والجار والزميل والزوج والابن. ولا أقول الصديق لأن هذا الإنسان من الصعب أن يكون له أصدقاء.

وفى نطاق علاقة الحب أو علاقة الزواج (وهما أمر واحد) يكون الألم مبرحًا لأن هذا الشعور -أى الشك- يهدد أساسى الحب والزواج. فتلك العلاقة المقدسة (الحب والزواج) تقوم أساسًا على طمأنينة أن الطرف الآخر يرانى طيبًا وجميلاً.

وتلك نقطة جوهرية ومحورية. ليس مهمّاً بالدرجة الأولى كيف أشعر أنا بالطرف الآخر ولكن المهم هو كيف يشعر هو ناحيتى. كيف يرانى. كيف يقدرنى فإذا كان يحبنى حقّاً فهو يرانى

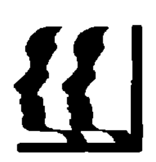
جميلاً خيرًا طيبًا . . وجميل خير طيب معناها مخلص ووفى . أما إذا امتلأت نفس حبيبى أو زوجى بالشك ناحيتى فهذا معناه أنه يرانى قبيحًا شريرًا ، أى لست مخلصًا وفيّاً . وهذا يتناقض تمامًا مع الحب . أى لا يحبنى .

إذن الحب يقوم أول ما يقوم على إدراكى لمشاعر الطرف الآخر نحوى وكيف يرانى . كيف يقدرنى . كيف يشعر بى . كيف استطاع أن ينفذ إلى أعماقى . كيف عشقنى حينما لامس داخلى . إن كل ذلك يبعث على الطمأنينة . لا طمأنينة إلا من خلال ثقتى بالرؤية الإيجابية لحبيبى لى . هذه الطمأنينة تبعث على السعادة والنشوة .

ولذا فالشك هو نقيض الحب لأنه يقوم على الافتراض بأن الحبيب سيئ، ولذا فالمتوقع منه الضرر والأذى . . وهذا أمر غير معقول وغير مقبول ويبعث على الضيق والقلق والخوف والرغبة فى الهرب . لا يفسد علاقة حب إلا الشك . ولا يفسد زواجًا إلا الشك .

ولا أقول إن الشك هو الرؤية القبيحة للحياة بل أقول إن الشك هو الرؤية غير المتوازنة للحياة .

والشك يجعل الحياة صعبة على الطرفين . . والألم يكون من نصيب الاثنين معًا . كلاهما يتعذب . كلاهما خائف . كلاهما محروم من الطمأنينة . ومواجهة هذا الموقف صعبة جداً . فالأمر يختلف تمامًا عن موقف الغيرة . الغيرة تقوم على بناء نفسى يفتقد الثقة بالقدرات الذاتية . أما الشك فيقوم على بناء نفسى يفتقد الثقة



بالناس. الغيرة خلل كمى. أما الشك فهو خلل نوعى. الغيرة نقصان. أما الشك فهو فساد فى مكونات النفس. وليست مبالغة أن نقول إن الشك حالة مرضية. وإذا قبلنا ذلك فالأمر يحتاج إلى مواجهة إنسانية تتسم بالعطف والأمل فى الشفاء لإنقاذ أسرة، والعلاج بالعقاقير قد يكون ضرورة قصوى.

والعقاقير تصلح من شأن كيمياء المخ التى أصابها الخلل. والعلاج بالعقاقير يجب أن يواكبه علاج نفسى، ليس للطرف الذى يشك ولكن للطرف الذى أصابته الصدمة حينما تعرض للشك من حبيبه أو زوجه. فالحياة يكون طعمها شديد المرارة فى ظل الشك فهو كالسحابة السوداء الكثيفة التى تحجب نور الشمس!

***

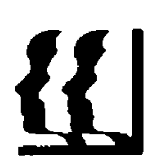
الفصل السادس

السلوك العدوانى

المشاعر الدفينة لها أسبابها غير المعلنة أو الأصح غير المعروفة، رغم أنها تتحكم فى السلوك بشكل قوى أحيانًا، ونحار فى أن نجد تفسيرًا لهذا السلوك الغريب فلا نجد، وحينئذ يحتاج الأمر إلى خبير ليغوص فى الأعماق بحثًا عن المصدر.

قد تواجه فى هذه الحياة إنسانًا سهل الاستثارة يأتى انفعاله الشديد لأسباب بسيطة أو نسانًا آخر يفاجئك باللوم والنقد والمساءلة دون خطأ حقيقى من جانبك أو قد تواجه إنسانًا هجوميّاً ما أن تراه فى أول ما تتعامل معه فى موقف معين حتى يبادرك بالهجوم والاعتداء اللفظى والصوت العدائى أو المرتفع الذى يحمل نبراته مشاعر سلبية تجاهك . . أو قد تواجه إنسانًا يعتدى على حقوقك أو يأخذ لنفسه حقوقًا ليست له ويتجاوز «ببجاحة» الخطوط الفاصلة الواضحة بين حقه وحقوق الآخرين.

هذه نماذج لبشر قد تواجههم فى حياتك وتحار ماذا يكون رد فعلك . . وأنا شخصيّاً قد لا أعرف كيف أدلك على رد فعل ملائم لأن الأمر يختلف من موقف لآخر، ومن إنسان لآخر، كما أن درجات الاعتداء عليك تختلف كما تختلف أسباب ودوافع الشخص أو الأشخاص الذين يحاولون الاعتداء عليك. ولكن فى كل الأحوال يجب أن يكون لك رد فعل تخرج به منتصرًا أو على الأقل غير محبط.



وهذه النماذج التى قد تتعرض لها فى حياتك -وهذا أمر حتمي- تكون فى حالة تحفز مستمر. والتحفز يؤدى إلى سهولة الاستثارة لأنه ينبنى على التوقع السئ، ولهذا فهناك حالة استنفار واستعداد دفاعى لهجوم متخيل متوقع فى أى وقت. ولهذا فهو يبادرك بالهجوم. يبادرك بالصوت المرتفع. يبادرك ببذاءة اللفظ. يبادرك بالنقد. يبادرك بالتعليق الساخر. يبادرك بالانتقاص من خصائصك. يضعك فى حالة دفاع مستمر. والسؤال هنا هل هو يتعمد ذلك؟ هل هو شرير إلى هذا الحد؟

الحقيقة أننا فى الطب النفسى لا نقسم الناس إلى أخيار وأشرار، أو طيبين وسيئين. كما أننا فى الطب النفسى لا نهتم بقضية التعمد وسبق الإصرار من عدمها. فنحن -أى الأطباء النفسيين- نرى أن لكل سلوك دوافعه. وهناك درجات لمعرفة الشخص بدوافعه. قد يكون مدركًا لها على المستوى الشعورى المباشر. وقد تكون مخفية عنه فى ثنايا العقل الباطن. وهناك درجات من هذا التخفى. فقد تكون قريبة من السطح من السهل الوصول إليها بمعاونة صديق، وقد تكون مخفية فى الأعماق لا يمكن الوصول إليها بواسطة خبير.

وعدوانية السلوك قد نواجهها فى إطار الحياة الزوجية أو الصداقة أو الجيرة أو الزمالة فى العمل أو حتى قد نواجهها فى الطريق العام من غرباء ليس لنا بهم سابق معرفة. فجأة تجد نفسك فى موقف صعب، وأن هناك إنسانًا آخر يحاول النيل

منك وطرحك أرضًا فتهبط معنوياتك فى لحظة ولا تدرى ماذا تفعل. قد تنسحب، قد تصمت، قد تُستدرج للرد، وردك قد يكون موضوعيّاً، وقد يكون اندفاعيّاً غير موضوعى، وقد ترد العدوان بعدوان مثله أو يزيد عليه. أى قد تواجه أو لا تواجه. قد تهرب، وقد تقاتل إلا أن ذلك فى كل الأحوال شكل من أشكال المواجهة. حتى الصمت أو الانسحاب هما شكل من أشكال المواجهة.

نعود إلى الشخص المعتدى لنبحث عن دوافعه. . وهناك عدة نقاط فى حاجة إلى الإيضاح من البداية:

قد تكون أنت غير معنى بهذا الهجوم. فالشخص المعتدى لديه مشكلة مع شخص آخر ولكن لسوء حظك جئت أنت فى طريقه فى هذه اللحظة فقذف فى وجهك بحممه التى كان يجب أن توجه فى الحقيقة لشخص آخر!

وقد يكون الهجوم لسبب آخر غير السبب المعلن فى هذه اللحظة. ولكن لأن الشخص المعتدى لا يعرف دوافعه الحقيقية، أو لأنه لا يريد أن يفصح عن السبب الحقيقى فإنه ينتهز فرصة أى موقف آخر ليعلن عن مشاعره السلبية.

وقد تكون أنت السبب فى إشعال الموقف، وذلك بالنقر على مناطق حساسة تتعلق بالشخص المعتدى تعرف أنت جيدًا أنه بمجرد لمسها يحدث انفجار هائل. وبذلك تكون أنت المعتدى وليس المعتدى عليه، ويأخذ عدوانك ذلك الأسلوب السلبى.

وقد تكون أنت مازوخياً أى تستمتع بالهجوم عليك وتتلذذ بالاعتداء والإهانة، ولهذا فإنك تثير هذا الإنسان العدوانى لمعرفتك بساديته وتستدرجه للاعتداء عليك.

وقبل أن نحاول أن نعرف كيف نواجه هذا الموقف نعود إلى الإنسان المعتدى لنفهمه أكثر. بعض الناس يرجعون ذلك إلى سوء التربية والمستوى الاجتماعى المتدنى والأصل غير الطيب. أى أن سوء الطباع هو إرث اجتماعى بيئى أو عن طريق الجينات.

وهذه تفسيرات يلجأ إليها بعض الناس للاستسهال وراحة الدماغ وعدم إجهاد العقل فى تفسير أعمق.

والحقيقة النفسية تقول إن هذا الإنسان المعتدى فى حالة دائمة من الغضب وعدم الرضا لأنه يشعر دائمًا أنه لم يأخذ حقه. ولم يأخذ ما يستحق. وأن الآخرين سبقوه بدون وجه حق. وأنه الأجدر. وأن هناك سوء توزيع وعدم عدالة. وهذا الإنسان تكون لديه حساسية من تقدم الآخرين وتميزهم ويشعر أن ذلك يحمل تهديدًا له وأنه سيفقد السيطرة وسيفلت منه زمام الأمور. سنتصوره يقود سيارة وفجأة شعر بعدم سيطرته على عجلة القيادة التى يوجه بها السيارة. ماذا يفعل؟ ليس أمامه إلا أن يضع قدمه على الفرامل فى محاولة لإيقاف السيارة.. ولكن لأنه فى حالة نفسية غير سوية من الاضطراب فإنه سوف يضغط بشدة فترتج السيارة وتصدر صوتًا مرعبًا وقد تصطدم اصطدامًا عنيفًا.

إذن هناك حالة دائمة من الشعور بفقد السيطرة. ولهذا فإن هذا الشخص يسعى دائمًا للسلطة يجمع فى يديه كل أوراق اللعب

التى تجعله يفوز . يبحث عن مصادر القوة . المهم أن يمتلك الوسائل التى يسيطر بها على الناس ويتحكم فيهم .

ولهذا فلحظات انفعاله هى لحظات الهزيمة . لحظات الفشل . لحظات انتصار الآخر عليه . لحظات إغاظة الآخر له . لحظات الاضطرار للتراجع . لحظات خيبة التوقعات . لحظات الانتصار لغيره . هنا ينهار . يفقد السيطرة . يثور لأى سبب . يخرج عن الحدود اللائقة فى النقد ، مثل التوبيخ واللوم والسخرية والإذلال والتحدى والصوت المرتفع الذى يخلو من أى نبرة مودة .

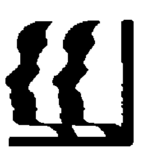
يحدث هذا بين الزوج والزوجة ، وبين الرئيس والمرءوس ، وبين الزميل والزميل وبين الجار والجار وبين الصديق والصديق ، وقد يحدث بين اثنين من الغرباء لم يلتقيا قبل ذلك .

إذن حالة الاندفاع والغلو والثورة والبذاءة هى حالة انهيار من جانب الشخص المعتدى .

والنصيحة:

إذا احتفظت بهدوئك استطعت أن تعالج الموقف . ولا نقول استطعت أن تنتصر لأننا لا نريد أن نحول الأمر إلى معركة . . من الخطورة بمكان أن يتحول الموقف إلى معركة نبحث فيها عن الانتصار ؛ أى إلحاق الهزيمة ورد الإهانة للشخص الذى يعتدى عليك .

تحاش أن تحولها إلى معركة وإلا ستخسر أنت أيضًا . ستصير مثله . أى ستكون منهارًا وهذا يعبر عن إحساسك بالفشل والعجز والإحباط . هذا معناه أنك أنت أيضًا مجروح داخليّاً . ستسقطان



أنتما الاثنان معًا . . سيعلو صوتك وتنحدر عباراتك . . والمصيبة أو مصيبة المصائب أن يتطور الأمر إلا تلاحم بالأيدى، وهذا للأسف ما قد يحدث بين الأزواج مثلما يحدث بين الغرباء فى الطريق العام!

هذا التصعيد الخطير قد يكون من جانبك وقد يكون من جانبه . الأقوى والأذكى والأكثر احترامًا هو الذى يسيطر على الموقف . قد يحاول الطرف الآخر بشتى الطرق أن يدفعك إلى نقطة الانفجار والتى هى نقطة الانهيار . ستحاول أنت استيعاب الموقف واحتواءه وتهدئته بكل الطرق ولكنه يأبى ذلك فيتمادى فى الضغط عليك بشتى الوسائل ولا يتوقف أبدًا . هنا عليك أن تفهم قصده فلا تعطى له هذه الفرصة . سيعلو صوته وتسوء ألفاظه مهما قلت من كلمات طيبة هادئة عاقلة . وهنا لا تملك إلا الانسحاب من أمامه تفاديًا للكارثة . هذا هو أقصى ما تستطيع أن تفعله، وذلك لأنه مصمم على إشعال النيران التى تحاول أنت أن تطفئها . . اتركه يحترق بها وحده . إذا فعلت هذا كنت عظيمًا وسيزداد احترام وتقدير الناس لك . والأهم سيزداد احترامك وتقديرك لنفسك .

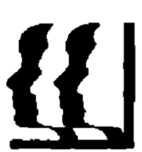
المهم فى النهاية هو أن تتبنى الموقف العلاجى وليس الموقف العقابى الانتقامى . اكظم غيظك . وهذا معناه أنك فعلاً ستشعر بالغيظ نتيجة لهذا الاستفزاز المستمر من الطرف الآخر . والغيظ هو غضب مكتوم يحاول أن يخرج ويعبر عن نفسه فى صورة عدوان . وكظم الغيظ فطنة وليس مجرد قوة . . والفطنة شكل أوسع وأعمق

وأرفع من الذكـــاء . . الفطنة هى الفــــهم الكلى . هى الإدراك الشـامل . هى الاستيعـاب المحيط بكل أبعـاد الموقف . هى إدراك العواقب والتبعات واختيار الحل المناسب . والفطنة من مقومات أو مكونات الحكمـة . ومن أوتى الحكمـة فقـد أوتى خيـرًا كـثـيرًا . والحكمة هى التى سترفعك بعد ذلك إلى مستوى العفو .

ففى الآية الكريمة يأتى العفو بعد الكظم . . ﴿ وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ ﴾ [آل عمران : ١٣٤] . إنها درجات أو مستويات أو مراتب . وأرفعها العفو . وهذا معناه أنك متوازن نفسيًّا وواثق بقدراتك . معناه أن هناك تآزرًا وانسجامًا بين مكونات عقلك من تفكير وعاطفة وسلوك ، وأن هناك سيطرة كاملة على سلوكك مثل قائد السيارة الذى يتحكم تمامًا فى عجلة القيادة فلا تنحرف قيد أنملة عن المسار الذى قرره لها ، وأن لديه حساسية خاصة فى قدمه التى يضعها على الفرامل بالدرجة التى تضمن للجميع السلامة .

ولذا فالبعد الأخلاقى الإنسانى فى غاية الأهمية حين التعامل مع المواقف المشتعلة عندما يتواجه اثنان من البشر . وفى الحقيقة هو بعد إيمانى لأن الدعوة هنا ترقى إلى أعلى درجات السمو وهى العفو .

وإذا كان هذا السمو فى العلاقات مطلوبًا بشكل عام فإننا يجب أن نحرص عليه بشكل خاص فى نطاق العلاقات الزوجية . فهى أقرب وألصق علاقة . وهى أرحم وأود . والافتراض الطبيعى ألا تكون هناك حساسية ، وأن تكون درجة التحمل أعلى



ودرجة الفهم أعمق ودرجة التقدير أشمل. والأمر فى البداية يحتاج إلى أن يواجه الإنسان نفسه، وأن يرصد ويشخص حالته الانفعالية.

وأن يسأل نفسه: لماذا هذه الحدة من جانبى؟ لماذا هذا الغضب؟ لماذا هذه الثورة وهذا الحنق وهذا الصوت المرتفع وهذه الألفاظ غير الطيبة؟ ما مصادر غضبى؟

مطلوب من الإنسان أن ينظر أكثر إلى أعماقه ويسأل نفسه: هل أنا غاضب لهذا السبب المعلن أم أن هناك سببًا آخر خفيّاً؟ هل أنا أعلم بهذا السبب الخفى أم أنه هناك بعيد فى الأعماق لا أراه وأحتاج إلى من يساعدنى لرؤيته؟

وإذا كان هناك سبب آخر لحنقى غير ذلك السبب المعلن، فلماذا لا تكون لدى الشجاعة الكافية لأطرحه للمناقشة بدلاً من التخفى وراء أسباب أخرى غير مهمة ومضللة ولا تقودنا إلى شىء؟.. إن الأمر هنا يحتاج إلى شجاعة.

كما أن الأمر يحتاج إلى بعض التمرينات حتى تأخذ المواجهة بين الزوجين الشكل اللائق:

* حاول أن تتحدث بصوت خفيض. الصوت المرتفع دليل على ضعف الحجة وخلوها من المنطق، دليل الاهتزاز الداخلى والحنق الشخصى، دليل أنك غير مقتنع بما تقول وتدعى، والأهم أنه - أى الصوت المرتفع - دليل أن هناك دوافع أخرى خفية وراء ثورتك.

* إياك واستخدام الألفاظ والعبارات غير الطيبة . . ففضلاً عن أنها تنم عن تدنى المستوى الاجتماعى، فإنها تشير أيضًا إلى تواضع المستوى الأخلاقى . . وتشير أيضًا إلى أنك مهزوم من داخلك .

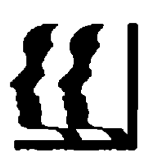
* تحاش النقد المهين فقد تبقى منه آثار لا تمحى، وخاصة النقد الذى يتعلق بعيوب ظاهرة أو خافية، والنقد الذى ينال من كرامة الإنسان وكيانه والإحساس بذاته، وكذلك المعايرة بعيوب أو مشاكل لا دخل للإنسان فيها . وعمومًا فإن النقد المهين هو نوع من الإسقاط بمعنى أنك تسقط عيوبك الشخصية على الشخص الذى أمامك .

* تحاش الأسلوب التهكمى فى الحوار الذى يحمل عبارات ساخرة جارحة، فهذا يزيد من حدة الإثارة والتوتر وقد يخلق لدى الطرف الآخر حالة من الإحباط الشديد واليأس تدفعه إلى سلوك اندفاعى لا تحمد عقباه .

* إذا وجدت أن الشخص الذى أمامك يلين أو يتراجع أو يحاول أن يبدى اعتذاره أو يبدى روح المودة والرغبة فى التفاهم فتراجع فورًا وبشجاعة وحب عن موقفك الحاد وبادله نفس الروح الطيبة التى يحاول أن يبديها .

* لا تصر على أن يعتذر لك الطرف المقابل . الإنسان القوى الشجاع السامى لا يدفع الآخرين للاعتذار .

* إذا كان الطريق مسدودًا للوصول إلى حل يرضى الطرفين فلتؤجل النقاش إلى وقت لاحق، فربما إذا هدأت الأعصاب المتوترة أمكن الوصول إلى حل مرضٍ .



* ليس ضرورياً أن يتحقق للإنسان كل ما يريد خاصة إذا كان الخلاف بين زوجين. التفاوض بين زوجين يختلف تمامًا عن التفاوض بين الغرباء، بل ليس هو تفاوضًا بقدر ما هو محاولة للوصول إلى شكل أفضل للعلاقة يحقق سعادة أكثر للطرفين.

* من المهم ألا يشهد المواجهة طرف ثالث لأن التراجع يكون صعبًا أمام هذا الطرف الثالث، مما يعقد الأمور أكثر. كما أن هذا الطرف الثالث لأسباب ما قد يلقى بالوقود أكثر فوق النار المشتعلة ولا داعى لاستعراض العضلات أمام هذا الطرف الثالث.

* اذكر الله فى سرك ثم بصوت مرتفع، واتق الله فيما تقول وما تفعل، حتى يجعل الله لك مخرجًا ويرزقك من حيث لا تحتسب.

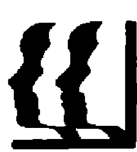
***

الفصل السابع
متاعب العمل

السمـاء لا تمطر ذهبًا ولا فـضـة ولكنـهـا تنزل ماء يسقى الأرض وكل الكائنات الحـيـة . . ولكن الماء المنزل لا يكفى وحـده لزراعـة الأرض ولكن الإنسان يزرعها . أى لابد من جهد إنساني -عمل - يعـمل الإنسـان ليـأكل . إذن الأصل فى الحـيـاة أن يعـمل الإنسـان . والمفروض أن يعمل كل الناس لتعمر الأرض . ولا يستطيع إنسان أن يعمل منفردًا . فعمل كل إنسان يذهب إلى أناس آخرين . كما أنه يستفيد من عمل كل الناس . إذن نحن نعمل كفريق رضينا أو لم نرض .

وهناك بعض الأعـمال تحتاج فعلاً إلى فريق . إذن هناك آخرون أنت وهم . وبالتالى يجب أن نتوقع احـتكاكًا ومواجـهـة . نتـوقع صعوبات وهى صعوبات متوقعة فى أى تجمع إنسانى . صعوبات ناشـئة من اختـلافات البـشـر وتنوعـهم . بل صـعوبات نـاشئة من الطبيعة البشرية ذاتها . . البشر . . كل البشر . . فى أى مجتمع . . فى كل زمان وفى كل مكان .

ولذلك فالمشاكل متشابهة تكاد تكون واحدة ، إلا إذا كان هناك إنسان شاذ أو غير طبيعى ، يُحدث دوامات نحار فى مواجهتها ؛ لأنها تخرج عن المألوف مما تعودنا عليه .



والوسيلة المثلى فى مواجهة المشاكل الطبيعية هى أن نتفهم أنها طبيعية وأنها واقعة لا محالة. ويكون دورنا منحصرًا فى التخفيف من حدتها وليس إلغاءها؛ لأن وجودها له فوائد من جوانب أخرى. وعمومًا فإن الإنسان فى مواجهة أى نوع من المشاكل يجب أن يتعلم الاحتواء وليس الإلغاء، المواجهة وليس الهرب، النظرة العلاجية وليس العقابية الانتقامية، الوصول إلى حلول وسطى وليس التطرف فى الطلبات والرغبات.

وأولى مشاكل العمل هى الغيرة المهنية. وليست الغيرة المهنية سببها أن كل إنسان يريد أن يكون الأفضل والأحسن ولكن لأن بعض الناس لا يريدون للآخرين أن يكونوا الأفضل والأحسن. وهذا هو الجانب المزعج فى الغيرة المهنية. فهناك غيرة إيجابية بمعنى أنك تبذل الجهد للتفوق، وهناك غيرة سلبية بمعنى أنك تشعر بالضيق لتفوق غيرك، ومن ثم تحاول إعاقته وخلق مشاكل أى استحداثها فيصرف الاهتمام ناحية هذه المشاكل ويبتلع الإنسان المجتهد الطعم ويبدد طاقته فى صغائر الأمور المصطنعة.

وهناك وسائل متعددة وصور شتى لهذه المشاكل المصطنعة والمستحدثة خصيصًا لإثارة المتاعب فى وجه المجتهدين وتشتيتهم مثل: الوشاية والوقيعة ونشر الإشاعات الباطلة وإخفاء المعلومات والحجب المعرفى المتعلق بالعمل وإضاعة الفرص والتعطيل المتعمد واختلاق الأزمات الشخصية للمواجهة الحادة ورفع الصوت وإساءة استخدام الألفاظ والتحدى السافر و«الشّلَلِيَّة».

هذا من الممكن أن يحدث من زميل . . وعادة يكون الضرب من تحت الحزام وفى الظهر وهو الأكثر شيوعًا، ونادرًا ما يأخذ شكل التحدى المعلن السافر المشتعل.

وقد تكون المتاعب صادرة من الرئيس . . فالرئيس قد يخشى تفوق المرءوس. فالمرءوس قد يحتل مكانه وقد يسرق الضوء منه، ولذا فالرئيس يجتهد فى أن يحجب صوت وصورة المرءوس عن الرئاسات الأعلى، وإذا حاول المرءوس أن يجد طريقًا أو سكة إلى أعلى فإنه يتلقى ضربة تأديبية فوق رأسه، وإذا حاول مرة ثانية فإنه يتلقى ضربة قاضية تجهز عليه وعادة ما تكون فى شكل إزاحته تمامًا . . هذا يحدث على كل المستويات فى الإدارة المتوسطة وفى الإدارة العليا وفى الأجهزة والمؤسسات الفنية وفى المعاهد العلمية. وهذا الرئيس ينسب جهود مرءوسيه لنفسه ويكون دائم الإحباط لمرءوسيه عن طريق التقليل من شأنهم والإقلال من قيمة جهودهم والنقد غير الموضوعى لأفكارهم واجتهاداتهم والتشكيك فى كفاءتهم وأمانتهم . . وأخيرًا قد يزين لهم الطريق نحو الخطأ فإذا وقعوا فى الحفرة أقام الدنيا ولم يقعدها؛ حتى يكون الجميع شهودًا وتكون هذه هى وسيلته للخلاص من مرءوس غير مطيع وغير ملتزم.

الوسيلة الوحيدة -ولا وسيلة غيرها- لإرضاء ذلك الرئيس هى الخضوع الكامل له والتسليم المطلق وعدم محاولة رفع الرأس وإبراز المواهب وعدم منافسته أمام القيادات الأعلى وعدم مزاحمته أو عدم التنافس على كرسيه أو تخطيه.

الصراع فى الإدارة العليا يكون صراعًا دمويًا لا رحمة فيه ولا هوادة وقد يأخذ شكلاً عنيفًا لا إنسانيًا، ويجد المرءوس نفسه فى مأزق خطير إما أن يستسلم وإما أن يُعزل .

هذا الأسلوب فى الإدارة يقتل الكفاءات ويحجب المواهب ويطمس الإبداع ويعطل مسيرة التقدم . وهذا نراه عادة أو بشكل أوضح فى دول العالم الثالث؛ حيث النفاق هو الوسيلة الوحيدة للوصول إلى قلب وعقل المسئول الأول بالرغم من أنه يعرف أنه نفاق، ويكون للنفاق وظيفة أخرى وهى أنه يؤكد على أن المنافق لن يخرج عن الصف وأنه مطيع وملتزم مؤدب أدب القرود المنفذة للأوامر والمسلية والتى تمشى مغمضة العينين خلف مُسيرها .

المصيبة تكون أكبر فى المجتمعات العلمية والتى يفترض أن تكون الأسبقية فيها للأذكى والأعلم والمبدع وليس للأقدم أو الأكثر طاعة ونفاقًا وتقربًا للسلطة الأعلى . وهذا هو سر تخلف العالم الثالث إداريًا وفنيًا .

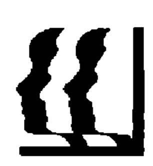
كيف تواجه رئيسًا دكتاتوريًا متسلطًا يحجب عنك الفرص ويضع فى طريقك العراقيل ويدبر لك المقالب والتهم وينشر عنك الإشاعات ويقلل من قيمة جهدك وعملك وينسب هذا العمل لنفسه، كما يلجأ إلى الوقيعة بينك وبين زملائك لتتشتت قواك فى المواجهات البينية . وفى النهاية قد يستفزك لتدخل معه فى مواجهة حادة وعلنية تفقد على أثرها وظيفتك بعد اتهامك بتحدى السلطات وعصيان الأوامر وقد ينتهى بك الأمر إلى محاكمة تأديبية

لخروجك عن الحدود اللائقة فى التحدث مع رؤسائك وقد تُتهم جنائياً بدعوى تفوهك بألفاظ غير مهذبة، كما قد تدان فى أمانتك المهنية وذمتك المالية.

ومرءوسك قد يكون أحد أسباب الصداع الذى تعانى منه فى مجال العمل فهو قد يكون شخصية عاجزة لا تنجز ولا تكمل ما بدأته من العمل ودائم التهرب من المسئولية وكفاءته محدودة وهمته منخفضة ونشاطه منحط، يفتقد الحماس والدقة والإتقان، يفتقد الطموح وحب التفوق ولا يمكن الاعتماد عليه إطلاقًا إذ يتركك فى منتصف الطريق!

وقد يكون مرءوسك شخصية اضطهادية يشعر دائمًا أنه مضطهد وأنه لم ينل حقه الذى يستحقه، إذ هو يستحق الكثير والكثير لعبقريته ولولا الغيرة والأحقاد لاستطاع أن يحتل مكانك، وإنك تقف عقبة فى سبيل تقدمه. ويظن فى نفسه أيضًا أنه يمتلك قدرات خاصة ولكن الفرصة لم تعط له لاستثمارها. وهو دائم الشكوى وبعض شكاواه كيدية وغير موقعة.

وقد يكون مرءوسك شخصية سيكوباتية أى ضد اجتماعية وهو إنسان عدوانى غير مخلص وغير أمين لا يمكن أن تثق به، ولا يمكن أن تعتمد عليه والغاية لديه تبرر الوسيلة، وليس لديه مانع فى أن يفعل أى شىء غير أخلاقى وغير إنسانى ليصل إلى أهدافه، وهو لا يعمل إلا لصالح نفسه ولا يعنيه الصالح العام كما لا يعنيه مصالح الآخرين.



وقد يكون مرءوسك شخصية عدوانية سلبية وهو الذى يقوم بعمليات تخريب مستترة، إذ لا يستطيع أن يجاهر بعدوانيته، وإنما يفسد فى الظلام وقد يتسبب فى حدوث كوارث.

وهناك شكل آخر من إحباطات العمل مثل عدم رضاك عن عملك، إذ لا يحقق لك إحساسك بذاتك، أو أن تعمل فى مجال لا تحبه، أو عمل لا يحقق لك الدخل الملائم.. المهم أنك فى النهاية غير سعيد بعملك.. ولذلك فحماسك فاتر وصدرك غير منشرح تشعر بالخمول وفقدان الطاقة وبلادة الذهن.

وفى أحوال أخرى قد يكون لديك الحماس ولكن حجم المعوقات الخارجية كبير. فهناك جبل من المشاكل الروتينية والأخلاقية المنحدرة والمرتبطة بظروف المجتمع، والأحوال الاقتصادية، والنظم الإدارية البالية.

كيف تواجه مشاكل العمل؟

- سؤال كبير وصعب لتعدد أسباب هذه المشاكل واختلاف وقعها على النفس من شخص لآخر ولأن بعضها يبدو أحيانًا استحالة مواجهتها، وذلك حين لا تستطيع أن تغير عملك أو حين لا تستطيع تغيير الناس أو استبدالهم.

فيما يتعلق بنوعية العمل فيجب أن تعرف فى البداية أنك تعمل لترتزق. هذا هو الأصل فى أى عمل. لا يوجد عمل من أجل المتعة الشخصية، كما أن العمل غير الهواية. العمل واجب والتزام كامل وارتباط بآخرين وجودة ورزق. أما الهواية فهى المتعة التى

يدفع فيها الإنسان ولا يأخذ وعائدها يكون مباشرًا، ولك وحدك وليس بالضرورة أن يرتبط بآخرين ولا تتوقع منها مالاً.

ولكن لا مانع أن تعمل ما تحب، وأن يحقق لك عملك قدرًا من المتعة، وأن تمارسه وكأنك تمارس هواية؛ أى أن يكون هناك ميل مزاجى كامل، وأن تبذل فيه من الوقت والجهد دون أن تشعر بتعب أو سأم بل التعب يكون لذيذًا وخاصة إذا كان هناك عائد معنوى.

ولكن هذا لا يحدث دائمًا، ولكن واجب عليك أن تعمل وأن تستمر فى عملك. إذن ليس من الضرورى أن تقع فى غرام عملك، ولا يوجد من يكره عمله إلا فى أحوال نادرة جداً. ولكن يكفينا أن تكون مشاعرك حيادية.. أى لا حب ولا كراهية.. وفى هذه الحالة مطلوب منك الإخلاص فى العمل.. والإخلاص هو علاقة خاصة جداً مع الله وحده. إذن الجانب الإيمانى الأخلاقى مهم فى مجال العمل. فلا خير فى عمل بدون إخلاص. وإذا تحقق الإخلاص فهذا معناه أنك ستؤدى عملك كما ينبغى. ستؤديه على خير وجه. ستؤديه بإتقان. ليس بالضرورة أن يكون هناك إبداع فالإبداع مرتبط بالحب ولكن على الأقل مطلوب أن تطور فى عملك لتتحقق أقصى درجات الإفادة. هذا الإخلاص سيكسبك توازنًا نفسيّاً. والتوازن النفسى يبنى على احترام الذات وتقديرها. إذن التوازن النفسى لا يعتمد على مؤثرات خارجية بل هو حالة داخلية، والوصول إلى هذا التوازن النفسى يعتمد على مؤثرات داخلية نابعة من النفس وهو شعورك بأنك مخلص. بأنك صادق

مع الله . بأنك تعمل وتعلم أن الله يراك أنك تخلص لوجه الله وابتغاء مرضاته .

وإذا أخلصت فسيأتى عملك متقنًا سيأتى كاملاً . سيكون مفيدًا . سينال الإعجاب والتقدير من الآخرين ، وفى هذه الحالة ستشعر بالرضا عن النفس ، والرضا عن النفس هو مزيج من السرور والطمأنينة .

وبدون أن تقصد سيتحقق لك قدر من النجاح . . سيتحقق لك قدر من احترام الآخرين . . ستتخلق لك مكانة ، وسيكون لك تأثير ونفوذ وستتمتع بمهابة ما . . كل ذلك سيتحقق لك دون أن تقصد ودون أن تسعى إليه لمجرد أنك مخلص فى العمل وجاد وملتزم ومسئول . . لمجرد أن عملك يأتى متقنًا ومفيدًا ومؤثرًا .

إن مكانة الإنسان فى الحياة تتحدد بقدر الفائدة التى تعود على الناس من عملك مثلما تتحدد بأسلوب علاقته بالآخرين .

وأنت تعمل معناها أنك حى . . أنك تعيش . . أنك موجود .

والإخلاص سيجعلك تسارع فى تلبية احتياجات الناس . سيدفعك لأن تضع نظامًا وخطة وسياسة وإستراتيجية . الإخلاص سيدفعك للبحث عن الكمال .

وبدون أن تدرى ستنشأ علاقة إيجابية بينك وبين عملك بدلاً من العلاقة الحيادية . لأنه حسب قوانين الارتباطات الشرطية فإن عملك سيرتبط إيجابيّاً بتوازنك النفسى . بالرضا أى السرور والطمأنينة .

وقد لا يتوازى العائد المادى مع قدر ما تبذل من جهد. وهذا يدفع بأحاسيس سلبية فى نفسك تجاه عملك، وفى هذه الحالة يجب أن تعمل أكثر حتى لا تلجأ إلى المال الحرام، فالانزلاق قد يكون سهلاً فى ظل ضغوط اقتصادية من الصعب حلها. فهناك درجات من التماسك والإبقاء على القيم ولكن عند نقطة معينة ينهار بعض الناس، أو يكونون طماعين، أو تكون لديهم شراهة استهلاكية. المهم فى النهاية أن الإنسان قد يزل ويسقط. والثمن باهظ. فالمال الحرام يجلب المصائب على الإنسان، ولذا فلا حل إلا بمزيد من العمل وفى ذلك تعب أكثر وإجهاد، ولكن التعب الجسدى والذهنى أهون كثيراً من التعب النفسى وتأنيب الضمير وفقدان الاتزان وفقدان الطمأنينة.

وقد يضطر الإنسان للهجرة. وهذا أمر جائز ومشروع ولكنه ضار بالأسرة. لا شىء فى الدنيا يعادل ترك الأسرة. الثمن هنا أيضًا باهظ. والقليل يكفى فى ظل الأسرة، والكثير لا قيمة له بعيدًا عن الأسرة. إلا أنه تظل هناك بعض الظروف الاستثنائية التى تضطر الإنسان لأشياء يكرهها مثل ترك أسرته بحثًا عن مزيد من المال.

كيف تواجه الزملاء المتعبين والمزعجين سواء كنت رئيسًا أو مرءوسًا أو إذا كان ذلك المتعب المزعج زميلاً لك؟

بعض الناس لا أمل فى علاجهم. . ولكن هذا ليس معناه الانسحاب والسلبية، ولكن ضع حداً لتعاملاتك معهم، وخاصة

إذا كانــوا من النوع الذى يتعدى الحدود فى التعامل مع الآخرين. لا أنصــحك مــثــلاً بـرد الإسـاءة بالإســاءة. لا أنصــحك بـرفع صـوتك.. لا أنصـحك بالدخـول فى تحـدٍّ سـافر ومـواجهـة علنيـة دموية. لا أنصحك بتدبير خطة انتقامية.

ولكـن أنصــحك بمزيـد من الإخــلاص فى عــملك ومــزيـد من الإتقان. أنصـحك بالتركيز الشـديد فى عملك ولا يهم أن تكون لك علاقات شخصية حميمة بهذا الإنسان المزعج لأنه عاطب وفـاسد ولا أمل منه.. دعه وشـأنه.. تعـامل مـعـه فى أقل وأدنى الحـدود المرتبطة بتسيير العمل.

لا تطلب منه شيئًا إلا فى حدود حقك القانونى المشروع.. اعتز بكرامـتك ولا تصـغـر نفـسك بطلبـات صـغـيـرة بعـضـهـا لـيس من حقك.. ترفع عن ذلك، تكسب احترام حتى هذا الإنسان المزعج العـاطب. بـل أيضًـا سـتكـتـسـب مـهـابة وسـيـعـمل حـسـابك وربما سيحاول إرضاءك والتقرب منك.

لا تتجاهل أحدًا لحد الخصام، ولا تقترب من أحد لحد الحميمية ولا تعـادِ لحد الخصومة. بل كن متوازنًا موضوعيّاً ناضجًا مترفعًا وتمسك بالمبادئ الأخـلاقيـة كـالصـدق والشـجـاعة.. الصـدق فى القول والفعل، وشجاعة التعبير عن النفس ومواجهة الباطل.

ولا تنافق.. النفـاق لا يجـدى مع كـل الناس، والنفـاق ذل.. والذى تنافقه يعلم تمامًا أنك تنافقه، ويعلم تمـامًا أن الصفـات التى تخلعهـا عليـه ليست فيـه.. هو يعلم إذن أنك تنافق.. وأنت تعلم

أنه يعلم أنك تنافق ولكنه يُظهر أنه يصدقك. إذن أنت نصاب وهو نصاب أكثر منك بل ربما أنت نصاب أكثر منه!

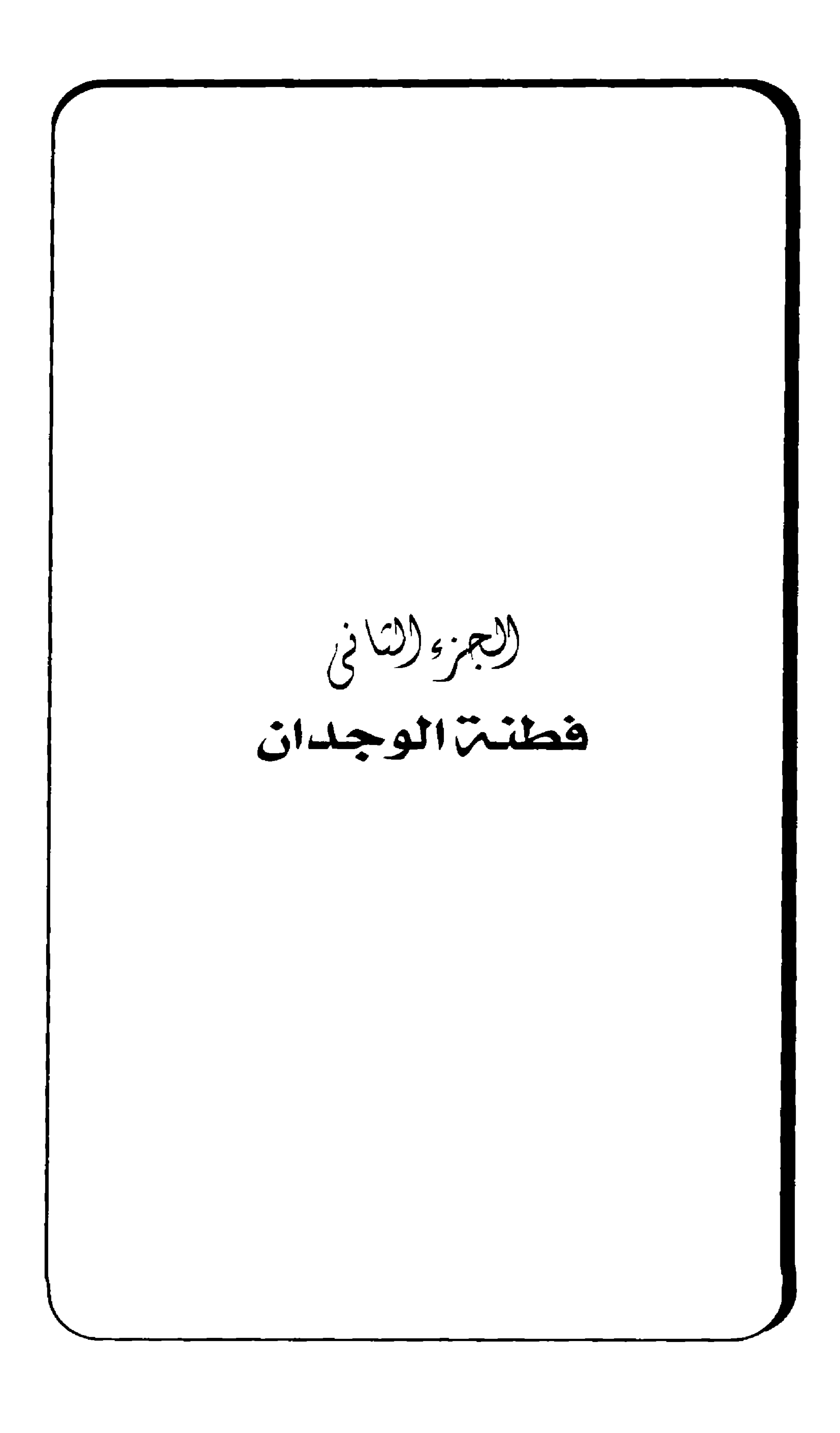
النفاق معناه الإذعان الكامل.. معناه إلغاء رأيك وكيانك.. معناه عبوديتك الكاملة والتنازل عن كرامتك.

والنفاق ظاهرة منتشرة في دول العالم الثالث، ولكن ما أن يترك المسئول موقعه حتى تكال له الاتهامات والصفعات وربما ينكل به وخاصة الذين نافقوه، وكأنهم ينتقمون للذل الذى عانوه والكرامة التى بعثرت!

ولا تدخل فى علاقات شخصية حميمة مع الجنس الآخر فى مجال العمل.. هذه ورطة ثمنها أيضًا غال وتدفعه عادة من مكانتك وهيبتك واحترامك ومدى سيطرتك على عملك وعلى الآخرين الذين يدخلون تحت نطاق إدارتك.. لا شيء يشين الإنسان فى مجال عمله إلا أمرين: أولهما الشك فى نزاهة ذمته المالية - وثانيهما العلاقات غير السوية مع الجنس الآخر.

فلتظل رأسك مرفوعة وكرامتك مصونة وكلمتك مسموعة حين تكون منطقية وشخصيتك مهابة عن طريق الاحترام.

***



الجزء الثاني

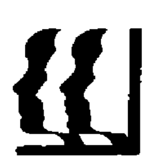
فطنة الوجدان



مقدمة:

إن مواجهة الحياة هى مواجهة الناس . . ومواجهة الناس تحتاج إلى فطنة . . والفطنة شيء أعلى من الذكاء . . الفطنة هى رؤية كلية شاملة والفطنة ليست نشاطًا ذهنياً فحسب ولكنها أيضًا نشاط وجدانى . . بل هى فى المقام الأول نشاط وجدانى . . أى ما يسمى بذكاء العاطفة أو ذكاء الوجدان . . فأنت لا تتعامل مع الناس بالحسابات الذهنية البحتة . . بل تتعامل معهم بقلبك وإحساسك ومشاعرك . . تتعامل معهم بوجدانك . . ونجاحك فى التعامل مع الناس يتوقف على مدى ذكائك الوجدانى أو بتعبير أدق فطنة وجدانك . . فهناك وجدان غبى ووجدان فطن . . ووجدان بليد وخامل، ووجدان نشط ومتحرك . . وجدان منطفئ ووجدان يشع بالدفء والحب . . وجدان سطحى ووجدان ناضج . . والوجدان هو الذى يعطى القيمة الإنسانية الحقيقية للإنسان . . فهناك إنسان من ورق أو من صفيح وهناك إنسان آخر من أغلى المعادن النفيسة كالذهب والفضة أو أكثر قيمة . . هكذا يمكن تقسيم البشر الذين تواجههم فى حياتك : رخيص وغال، تافه وناضج، متدنٍ ورفيع المقام، ردىء وجيد، حقير وعظيم . . واختصارًا أو إجمالاً لكل ما سبق يمكن تقسيم البشر على النحو التالى : بشر ذوو وجدان غبى وبشر ذوو وجدان فطن .

والوجدان هو وسيلتك للوصول إلى الناس والتأثير عليهم . . لا تفاعل إنسانى إلا من خلال نشاط وجدانى . . الوجدان هو الذى يحب ويكره ويغضب ويسخط ويتألم ويفرح ويحزن ويتحمس



ويفتر، ويستحسن ويشمئز، ويفخر ويشعر بالخزى والعار ويخاف ويتشجع . . كل تلك نشاطات وجدانية يتحقق من خلالها اتصال ما بالبشر فى محيطك .

والانفعالات الطارئة ليست هى الوجدان بل هى موجات وفورات مصدرها الوجدان الذى يتأثر لحظيّاً بمواقف معينة . أما الوجدان فهو الحالة الشعورية المستقرة والثابتة معظم الوقت والتى تميز شخصية الإنسان أو تميز الجانب العاطفى أو الجانب الإنسانى فى شخصيته . . أنت إنسان لأنك تملك وجدانًا نشطًا . . وإنسان معناه القدرة على العيش والتفاعل مع إنسان آخر . . إنسانية الإنسان تتحقق من خلال وجود إنسان آخر، فالإنسان لا إنسان بدون وجود إنسان آخر .

أما صاحب الوجدان الغبى فلديه علاقات إنسانية مضطربة . . لديه صعوبات جمة فى الحياة . . دائمًا فى حالة مواجهات حادة مع الناس . . هو إنسان تعيس وهو أيضًا مصدر لتعاسة الآخرين .

أما فَطن الوجدان فهو ذلك الإنسان الذى يتمتع بعلاقات إيجابية ثرية ومشبعة مع الناس . . هو ذلك الإنسان الدافئ المشع المؤثر المقنع . . هو ذلك الإنسان الهادئ المتزن المستقر الذى يوحى بالثقة والطمأنينة . . هو الإنسان الذى يصل إلى أهدافه وينجز ويبدع ويضيف . . إنه الإنسان صاحب الضمير اليقظ والقلب العطوف والصدر المتسع المنشرح واليد الحانية والقدم التى لا تسعى إلا للخير . . إنه الطاقة والقوة والحيوية والنشاط . . إنه الصدق والشجاعة والأمانة والإخلاص والوفاء .



إجمالاً إنه الإنسان الحقيقى .

إذن التفاعل الصحى المثمر المشبع الجالب للسعادة مع الناس لا يكون إلا من خلال فطنة الوجدان .

وما فطنة الوجدان؟

فطنة الوجدان لها ثلاث حلقات تتلاحم وتتابع وتتحد وتقود إحداها إلى الأخرى فى تناغم ، وهى :

- النضج الوجدانى .
- التواصل الوجدانى .
- التأثير الوجدانى .

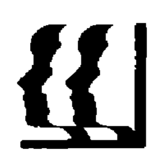
نضجنا الوجدانى يتحدد بقدرتنا على إدراك مشاعرنا بدقة وموضوعية ، وتحكمنا فى انفعالاتنا بضمير إيجابى وبصيرة صائبة واحتفاظنا بقوة ذاتية للتقدم الإيجابى .

أما تواصلنا الوجدانى فيتحدد بقدرتنا على تفهم مشاعر الغير ، وتقدير رؤيتهم وتفاعلنا معهم فى الاتصال والإنصات ، وتعاطفنا ومشاركتنا الوجدانية وكياسة استجاباتنا لهم .

أما تأثيرنا الوجدانى فيتحدد بقدرتنا على استخدام الحجة القوية فى الإقناع والحسم الإيجابى للصراع ، وإظهار القدوة ، وريادة التغير ، والحث على نشر روح التعاون والمودة بين الناس .

كل العناصر الثلاثة السابقة تحدد درجة فطنة وجداننا .

والآن فلندخل فى التفاصيل لنتكلم عن أبجديات مواجهة الناس بشكل إيجابى . . أقصد مواجهة الحياة .



الفصل الأول

النضـج الوجداني

والنضج هو توازن وعدم ميل أو جنوح أو اندفاع . . هو الوعى والإدراك الشامل السليم الموضوعى . . هو الرؤية الأعمق الأبعد من حدود الرؤية البصرية أى هو البصيرة، وهو الانفعال الهادئ الذى يتناسب مع حجم المؤثر الخارجى والمحكوم دائمًا بالقوى الذاتية أو ما يسمى بضبط النفس، ولا نضج بدون أخلاق . . بل الخلوق ناضج والناضج خلوق؛ ولذا فالضمير الإيجابى هو أحد مظاهر النضج البارزة . . والناضج مدفوع دائمًا للإنجاز والتغيير والإضافة والإبداع، وهى واقعية ذاتية ترتكز إلى الخبرة والعلم .

إذن النضج الوجدانى يمكن حصره فى خمس نقاط :

أ-وعى وجدانى ذاتى دقيق موضوعى .

ب- ضبط النفس .

جـ- ضمير إيجابى .

د- بصيرة صائبة .

هـ- واقعية ذاتية للإنجاز .

أ- وعى وجدانى ذاتى دقيق وموضوعى:

لا نضج إلا إذا عرفت نفسك على حقيقتها . . لا نضج إلا إذا كنت قادرًا على تشخيص حالتك الوجدانية التى أنت عليها الآن . .

ما أهمية ذلك؟ الأهمية تكمن فى أفعالك وردود أفعالك كلها تتحدد بحالتك الوجدانية الراهنة، وقد لا تكون واعيًا أو مدركًا لما أنت فيه من حالة وجدانية فتسلك سلوكًا حاداً اندفاعياً وعدوانياً، والسبب أنك غاضب لسبب ما أو ساخط أو فى حالة ضيق، أو أنك مغتاظ لسبب أو لآخر. . ثم يأتى فى طريقك إنسان فى هذه اللحظة ليعرض عليك أمرًا، وبدون سبب واضح تنفجر فى وجهه أو تأخذ موقفًا معاندًا غير مفهوم أو ترفض التعاون معه أو لا تقضى له حاجته، مع أن ذلك فى مقدورك، كما أن طلباته مشروعة وموضوعية.

رد الفعل السلبى سببه أنك غاضب. . وأنت غاضب ليس بسبب الموقف الذى أنت بصدده الآن. . أنت غاضب لسبب ما وقع بالأمس أو أول أمس. ولكن مازالت حالة الغضب تتملكك. . ولذا فأى مؤثر خارجى من الممكن أن يضاعف من غضبك ويدفع بك إلى الحنق ويستثير عدوانيتك. . كل هذا يحدث دون أن تدرى ودون أن تعى!

ونحن ندعوك إلى أن تعى وتتأمل وتعرف وتفحص. . ندعوك إلى أن تعرف أى نوع من المشاعر تعيشها. . ندعوك إلى أن تشخص حالتك الوجدانية. . وبالتالى سوف تدرك العلاقة بين مشاعرك وسلوكك. . ستدرك إلى أى حد تؤثر مشاعرك على تفكيرك وسلوكك. . فإذا كنت حزينًا فسوف تتلون أفكارك باللون الأسود التشاؤمى. . وإذا كنت ساخطًا غاضبًا فسوف تسلك بشكل عدوانى، وإذا كنت فرحًا مسرورًا راضيًا فسوف تفكر بشكل إيجابى وتسلك بشكل طيب وكريم.

لا تنس دائمًا فى المواقف الهامة والمواقف الساخنة والمواقف المشحونة بالانفعالات، أن تنظر داخلك ناحية وجدانك لترصد الحالة الوجدانية التى أنت عليها.

وفى الخطوة الثانية أن تربط بين هذه الحالة الوجدانية والموقف الذى أنت بصدده. . أن تربط بين مشاعرك وأفكارك وسلوكك.

وبذلك سيكون لك دليل داخلى، هاد، مرشد، ناصح، موجه، مساند. . إنها البصيرة التى لا غنى عنها للنضج الوجدانى.

ليس مهمّاً فقط أن تدرك مشاعرك الذاتية، ولكن الأهم أن تدرك تأثيراتها بدقة وموضوعية.

وهذه البصيرة سترشدك للقيم السليمة السامية. . سترشدك نحو أهدافك النبيلة. . البصيرة شديدة الصلة بالأخلاق.

ب- ضبط النفس:

ما زلنا فى دائرة النضج الوجدانى، والتى هى إحدى الحلقات الثلاث التى تشكل ما يسمى بفطنة الوجدان.

والإنسان الناضج وجدانيّاً هو الإنسان القادر على ضبط انفعالاته، الإنسان الذى يستطيع أن يتحكم فى السيطرة على الانفعالات الفجائية الحادة التى تشكل بسرعة كرد فعل لموقف خارجي داهم. إن هذا أمر يتعرض له كل إنسان فى أى لحظة. . موقف يستثير غضبك وسخطك. . موقف يهز التوازن والتكيف فتكاد تقع من شدة الدفع الخارجى. . بعض البشر يستجيبون لهذه الانفعالات المفاجئة ويردون بعنف. . أما البعض الآخر فهم قادرون على التحكم والسيطرة. . بسرعة البرق أو بسرعة

الفيمتوثانية يمسكون بتلابيب هذه الانفعالات الغاضبة ويحتفظون بتماسكهم وهدوئهم فلا يضطربون ولا ينهارون بل لا تختلج رموش أعينهم . . إنهم هؤلاء القادرون على إدارة مشاعرهم المفاجئة وانفعالاتهم المسببة للإحباط . إنه فن إدارة المشاعر والانفعالات والنزوات الهدامة .

ما النتائج الإيجابية لضبط النفس؟

إذا استطعت التحكم في انفعالاتك المفاجئة فسوف تحتفظ بتفكير واضح، وبالتالى لن تحيد عن هدفك . . لن يستطيع أحد أن يزحزحك بعيداً عن هذا الهدف . . ستظل مرتبطاً بهدفك رغم الضغوط والمواقف الصعبة . واحتفاظك بهدوئك سيعصمك من الخطأ . . سيعصمك من الحماقة . . سيعصم لسانك من الزلل . . ستحتفظ بهيبتك ومكانتك فالكبير لا ينهار والعظيم لا يتهور والناضج لا يتجاوز ولا يجور ولا يشطط .

نفس الكلام ينطبق على النزوات والرغبات الملحة . . بعض الناس لا يستطيعون التحكم فى نزواتهم ولا يستطيعون تأجيل رغباتهم الملحة، وهذا يوقعهم فى مشاكل ومواقف حرجة قد تشينهم . . وبعض الناس لديهم مقدرة فائقة على السيطرة والتحكم، وبذلك يحتفظون بصورتهم النضرة وتأثيرهم الإيجابى وسمعتهم الطيبة .

جـ- الضمير الإيجابى:

ما علاقة الضمير بالنضج الوجدانى؟

الإجابة بسيطة جداً .

الشجرة الطيبة تخرج ثمارًا طيبة . . وحين تنضج الثمرة تكتمل فيها العناصر الغذائية وتصبح صالحة كطعام . . كما تصبح قادرة على إمدادنا بالبذور التى تصلح لإنبات شجرة جديدة . . إذن النضج مرتبط بما هو طيب وبما هو خير . . وهكذا نضج الشخصية لابد له من قاعدة أخلاقية . فالنضج هو الحكمة والتوازن والعدل والإنصاف والنزاهة ، إحقاق الحق والموضوعية والصدق والشجاعة . . إذن نحن أمام مجموعة من القيم الأخلاقية . . وتلك هى عناصر وشرايين النضج . . وتلك المجموعة من القيم هى التى تشكل الضمير الإنسانى . . إذن لا نضج بلا ضمير والضمير يقود نحو الخير ونحو الرحمة . . الضمير هو ذلك الحبل السرى بين إنسان وإنسان ليحبه ويوده ويحنو عليه ويقدم له الخير ويمنع عنه الأذى أو يمتنع عن أذاه . . الضمير ضرورة قصوى لصلاح العلاقات الإنسانية . . لا تستقيم حياة بدون ضمير إيجابى مغروس وملتحم بنفوس البشر .

والذين يتمتعون بهذا الضمير الإيجابى يتصرفون بأخلاقيات رفيعة ، ويكون سلوكهم بعيدًا عن الشبهات . إنهم يبنون الثقة من خلال أصالتهم وإمكانية الاعتماد عليهم . إنهم يعترفون بأخطائهم ويواجهون التصرفات غير الأخلاقية فى الآخرين بشجاعة وحزم . إنهم يأخذون المواقف القائمة على المبادئ حتى ولو كانت لا تحظى بالشعبية أحيانًا . . إنهم يوفون بالتزاماتهم ووعودهم ويتحملون المسئولية عند تحقيق الأهداف .

هؤلاء هم أصحاب الضمير الإيجابى الذين يتمتعون بالنضج

الوجداني، وهو أى النضوج إحدى الحلقات الثلاث التى تكوّن فطنة الوجدان.

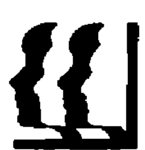
فطنة الوجدان هى هبة الله لأصحاب الضمائر اليقظة الحية؛ وذلك لأن فطنة الوجدان تجعلك محبّاً ومحبوبًا.. وكيف تكون محبّاً ومحبوبًا دون أن يكون لك ضمير ودون أن تكون خلوقًا. إن الحب هو الإفراز الطبيعى لفطنة الوجدان.. ومحظوظ فى هذه الحياة من كان يتمتع بفطنة الوجدان.

د- البصيرة الصائبة:

إنها عين الله التى يرى بها الإنسان ما لا يراه الآخرون. إنه ذلك الإحساس المرهف الذى يتوقع ويستشف.. إنها الصفاء الذهنى الذى يرسم صورة ما هو قادم وما هو خارج عن نطاق العين البشرية، وهى الصورة الحقيقية؛ أى التى تنطق بالحق رغم كل المعوقات الخارجية التى تعوق الرؤية.

البصيرة الصائبة هى تلك الرؤية المسبقة أو السابقة على حدوث الموقف أو الحدث دون أن تتوفر كل المعلومات، ودون أن يكون هناك ضوء كاف. إذن هى الضوء الساطع الذى يمتد وينتشر للأمام.

إن المشاعر هنا تشترك فى القرار. إنه الوجدان الفطن. إنه مزيج العلم والمعرفة والخبرة والمشاعر الطيبة الخيرة.. هناك إنسان يرى بقدراته الذهنية فقط.. مجرد حسابات وتوقعات مبنية على هذه الحسابات وهى رؤية لها حدود. آفاقها على قدر ما هو متاح من معلومات وما تراكم من خبرة.. ولكن هناك إنسانًا آخر يرى أبعد



وأعمق، لأنه لا يعتمد على الحسابات الذهنية المعرفية فقط . . بل هناك معرفة أخرى وهى المعرفة القلبية أو المعرفة الباطنية . . إنها ذلك الشعور القوى المسيطر الملح الذى يوجه الإنسان نحو وجهة معينة . . إنها تلك البوصلة الهادئة والتى ينجذب مؤشرها قهرًا نحو الأصدق والأدق . إنها عين الله التى يرى بها إنسان معين اختاره الله لهذه النعمة العظيمة . وهذا الإنسان ينتقل من موقع العلم إلى موقع الحكمة . والحكمة هى رؤية أشمل وأعمق وأدق . رؤية تكشف المستور وتنبئ عن المستقبل .

وأى حكيم هو صاحب ضمير يقظ ونفس طيبة وذهن صافٍ، بل كله صافٍ وشفاف ورائق بما يتيح له النفاذ الأعمق والأشمل .

كيف تصبح حكيمًا؟

لا توجد إلا إجابة واحدة . .

صفِّ قلبك . نقِّ ضميرك .

إن من يتمتعون بالبصيرة الصائبة يعيشون خبرات متنوعة يتعلمون فيها الكثير من المعارف . وهم يؤمنون بأن العلم النافع يقود إلى الحكمة ويطبقون عمليّاً ما تعلموه . وهم لا يصادرون على مشاعرهم عند المفاضلة بين البدائل المدروسة علميّاً . . ولديهم صفاء ذهنى يمكنهم من الوصول لمشاعرهم المختزنة واستثارتها واستشارتها، وهم لا يقفون بجمود أمام العقبات بل يبحثون عن الحلول المبتكرة . . وهم يتمتعون بتفكير إيجابى ولا يبكون الماضى بل يزدادون تطلعًا للمستقبل .

كيف تتكون لديك البصير ة الصائبة؟

لا توجد إلا إجابة واحدة .

صفِّ قلبك . نقِّ ضميرك .

هـ- واقعية ذاتية للإنجاز:

هناك من لا يحتاجون إلى قوة دفع خارجية ليعملوا ويتقنوا وينجزوا وينجحوا . . بل هناك قوة دفع داخلية أى ذاتية تحثهم على أن يعملوا ويعملوا ويعملوا . لا يستطيعون الحياة بدون إنجاز وبدون نجاح . . وإذا حاولنا أن نتأمل معنى الدافع الذاتى أو الدافع الداخلى فسنكتشف أنه حركة وجدانية نشطة ، مشاعر يقظة ، وأحاسيس متنبهة تشمل كل جوارح الإنسان وتدفعه إلى الإنجاز : شىء ما غير المنطق الذهنى الذى يحث على ضرورة العمل وقيمة العمل فى حياة الإنسان ، المنطق الوجدانى غير المنطق الذهنى . المنطق الوجدانى هو روح تتلبس الإنسان وتطبع شخصيته وتشكل خياله وطموحه وآماله . روح تحرم الإنسان من أن يهدأ إلا إذا أنجز . . ويظل الإنسان ينتقل من هدف إلى هدف . وأهدافه دائمًا أبعد من حدود أنفه . أهدافه عالية وبعيدة تستلزم جهدًا . .

وهذا هو الفرق بين الدافع الذهنى والدافع الوجدانى . . فى حالة الدافع الذهنى يعمل الإنسان . أما فى حالة الدافع الوجدانى أى الذاتى الداخلى فإن الإنسان يشقى ويتعب ويضنى من أجل الوصول إلى الأهداف الصعبة وليس الأهداف السهلة ولا يهتم بالعقبات والصعوبات والمشاكل بل يذللها ويتخطاها . لا شىء يقف فى طريقه من أجل الوصول إلى هدفه ليمسك السماء بيديه .

ولهذا فأهدافهم التى يضعونها هم بأنفسهم تنطوى على تحدٍّ ولكنهم يأخذون مخاطر محسوبة. وهنا تدخل الحسابات الذهنية لتلتقى مع الوجدان فى تناغم وتآلف.. فالشىء محسوب ذهنيّاً ولكن الانطلاقة الصاروخية الرهيبة تكون مدفوعة وجدانيّاً.. ولهذا فإن هؤلاء الناس يحققون أهدافًا أبعد مما يطلب منهم. ويكون عملهم جديراً بالإعجاب لما يتمتع به من إتقان، ولا نغفل الجانب الإبداعى الذى لا يتحقق إلا من خلال وجدان نشط.. ولذا فإن هؤلاء الناس يحاربون الروتين الذى يعوق العمل، بالرغم من أنهم يعشقون النظام ولكنهم يكرهون الروتين الغبى.. هم فقط يقفون فى صف الروتين الذكى.

هؤلاء الناس أصحاب الهمة العالية الذين يتمتعون بقوة ذاتية للإنجاز دائمًا يرتبطون بالأهداف القومية أو على الأقل أهداف المؤسسة أو الجماعة التى يعملون معها سواء فى موقع القيادة أو بين صفوف العاملين.. إنهم يخرجون من حدودهم الذاتية ويتعدون دائرة مصالحهم الشخصية ويتوحدون مع الجماعة.. ليس التزامًا فقط ولكن إيمانًا وحبّاً.. ليس بدافع التضحية ولكنهم يعتقدون أن نجاح الجماعة فى تحقيق أهدافها هو نجاح شخصى لكل فرد من أفراد هذه الجماعة وأن نجاح الوطن فى تحقيق أهدافه يعود بالخير على كل مواطن.

ولذا فهؤلاء الناس صالحون لأنهم لا يتَّسمُون بالأنانية، ولك دائمًا أن تتوقع منهم الخير.

هؤلاء الناس إذا كانوا فى موقع القيادة فإنهم يعملون من منطلق تحقيق النجاح وليس الخوف من الفشل. كما أنهم يرون النكسات

ناتجة عن ظروف يمكن التحكم فيها وليس عن هفوات شخصية . إنهم لا يلقون تبعية الفشل على أشخاص، وإنما يراجعون الخطة . . ولا يتخذون مواقف عدوانية ضد أشخاص بعينهم، وإنما يعملون إيجابيّاً على توحيد الصفوف والعمل بروح الفريق . . إنهم يحاولون خلق الدافعية الذاتية للإنجاز لدى بقية أفراد الجماعة حتى تزداد قوة الجماعة، وتكون قادرة على الإنجازات العظيمة والإبداعات غير المسبوقة، وهم يكرهون المديح لأشخاصهم ويكرهون النفاق ويبعدون المنافقين عنهم، كما يكرهون الإعلان عن أنفسهم؛ لأن سعادتهم الحقيقية فى الإنجاز الحقيقى .

ولذا فإننا لا نستطيع أن نفصل الدافعية الذاتية للإنجاز عن الضمير الإيجابى والبصيرة الصائبة . ولا نستطيع أن نفصل كل هؤلاء عن ضبط النفس والوعى الوجدانى الذاتى . . وكلها تشكل فى النهاية معًا النضج الوجدانى .

وتلخيصًا، فإن النضج الوجدانى -وهو إحدى الحلقات الثلاث التى تشكل فطنة الوجدان- يتكون من خمسة عناصر :

أ- الوعى الوجدانى الذاتى .

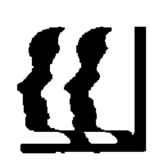
ب- ضبط النفس .

جـ- الضمير الإيجابى .

د- البصيرة الصائبة .

هـ- الدافعية الذاتية للإنجاز .





الفصل الثانى
التواصل الوجدانى

الوصول إلى عقول الناس أى أذهانهم أمر قد يبدو سهلاً، إذا كان لديك أفكار منطقية أو أفكار جديدة أو أفكار تعود بالفائدة عليهم.

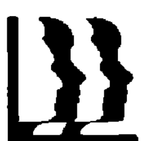
ومواجهة الناس قد تبدو سهلة إذا كنت صاحب حق ولديك منطق أو لديك ما يثبت.

الحقيقة أن الأمر ليس بهذه البساطة.

الصلة الإنسانية لا تعتمد فقط على المنطق أو على الحسابات الذهنية.. بل هى صلة وجدانية بالدرجة الأولى.. هكذا الإنسان.. يحب أو يكره قبل أن يفكر.. يهوى أو ينفر قبل أن يتقبل المنطق.. يميل أو يبتعد قبل أن أن يستكشف الحقائق.. ينحاز يمينًا أو شمالاً قبل أن يزن ويقدر.

هكذا الإنسان فى علاقته بالإنسان الآخر... إما يتقبله وإما لا يتقبله.. وإذا تقبله قبل منه كل شىء.. وإذ لم يتقبله رفضه.. وإذا رفضه معناه أنه ابتعد عنه ونفر منه وانحاز ضده وسفه منطقه وخطأ حساباته وانتقد رأيه.. ولذا فالإنسان يجاهد أن يعدل ولن يعدل.. إن الهوى غلاب!

ولذا فإن أردت أن تتواصل بفاعلية مع الناس، عليك أن تجد طريقًا إلى وجدانهم.



إذا أردت أن تتجنب المواجهات الحادة مع الناس، عليك أن تجد طريقًا إلى وجدانهم.

إذا أردت أن تواجه الحياة، أى تواجه الناس لتدرأ شرًا أو تنال حقًا، عليك أن تجد طريقًا إلى وجدانهم.

إذا أردت أن تنجز وتنجح وتؤثر، عليك أن تجد طريقًا إلى وجدان الناس.

والطريق إلى وجدان الناس سهل ومفروش بالورود إذا كنت تملك هذه الموهبة.. موهبة اقتحام القلوب والوصول منها إلى الأذهان.. موهبة النقر الرقيق على الأبواب فتنفتح أمامك على مصراعيها.. موهبة التعبير الودود على وجهك والنبرات المطمئنة فى صوتك فتنكشف لك النفس ومافيها.

إنها موهبة أو عطية من الله، وأيضًا هى تدريب ومهارة مكتسبة واعية لتحقيق النجاح فى التواصل الوجدانى مع الناس والذى هو أصل كل نجاح.. لا نجاح فى أى عمل إلا من خلال الناس.. ولا نجاح مع الناس إلا من خلال التواصل الوجدانى معهم.. وهذا الاتصال والتواصل الوجدانى يقوم على أربعة محاور:

أ- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم:

كان من أهم عناصر النضج الوجدانى أن تتفهم حقيقة مشاعرك.. أن تقف على الحالة الانفعالية التى تعيشها فى هذه اللحظة، وبذلك تكون قادرًا على أن تفهم بواعث ودوافع سلوكك وأن تضبط نفسك.

أما عناصر التواصل الوجدانى فمن أهمها أن تتفهم مشاعر الآخر . . أن تحس به ، أن تقف على انفعاله فى هذه اللحظة . . أن تضع نفسك مكانه . . أن ترى من زاويته . أن تدخل قدميك فى حذائه بل تدخل قرون استشعار وجدانك لتتحسس جدران وجدانه ولترى حركة انفعالاته ولتكشف بواعث ودوافع سلوكه . . بدون ذلك لن تستطيع أن تقدر رؤية الآخر للأشياء وتقديره لها وموقفه منها . . بدون ذلك لن تستطيع الوصول إلى عقله والتفاوض معه والتأثير عليه . . بدون ذلك لن تستطيع أن تعمل معه من أجل هدف واحد . . بدون ذلك سيلحق بكما معًا الضرر ، وأيضًا سيلحق الضرر بالجماعة أو الفريق .

وأكثر ما يسعد الإنسان أن يجد شخصًا آخر وقد تفهم موقفه ، وشخَّص انفعالاته واطلع على بواعثه ودوافعه فقدر سلوكه .

إذا فهمتنى فأنت قريب منى . . إذا شعرت بى فأنت جزء منى . . وإذا صرت جزءًا منى فإننا نستطيع أن نتحاور ونلتقى ونتفق .

سؤال : كيف تفتح طريقًا لقلوب الناس؟

جواب : تفهم وجدانهم وقدر رؤيتهم .

ب- التفاعل فى الإنصات:

الإنصات فعل إيجابى وفعل مؤثر . . الإنصات ينقل إلى الطرف الآخر معنى أساسيّاً وهو أننى فى هذه اللحظة ملكك . . كلى لك . . أذنى وعقلى وقلبى وأيضًا جسدى . . الإنصات الصحيح الفعال هو عطاء كامل .

والإنصات لابد أن يصاحبه انفعال . . أى أن ما أسمعه منك يحركنى من الداخل . . يجعلنى أنفعل وأتأثر وأفكر . . يجعلنى أنتقل إلى داخلك لأعيش دقائق أحاسيسك ؛ لأن الأمر يهمنى . . يهمنى . . يهمنى جداً .

الإنصات الصحيح معناه أنك تهمنى جداً أو على الأقل يهمنى أمرك أو على أقل القليل يهمنى ما تقول .

الاهتمام هو الذى يخلق معنى لتواصلنا . . والاهتمام يكون فى البداية عن طريق الإنصات الإيجابى الواعى المخلص ثم عن طريق العقل . . والفعل الصحيح لابد أن يسبقه إنصات صحيح . . والإنصات الصحيح لابد أن يصاحبه انفعال . . والانفعال يستبين على الوجه وفى نظرة العينين وفى نبرة الصوت الذى يقاطع من وقت لآخر لإظهار تعجب أو تأثر وتحفيز لمزيد من الإيضاح، بل إن حركات اليدين وحركات الجسم كله تسهم فى صحة وفاعلية الإنصات .

لكى تتواصل جيداً، ولكى تكون فعالاً ومؤثراً أنصت جيداً . . أنصت بإخلاص لكى يصل إنصاتك للطرف الآخر . . فالإنصات ينقل معنى مثلما تفعل الكلمات . . . وإذا أنصت بإخلاص امتلكت مَن أمامك . . وإذا امتلكته نجحت العلاقة على المستوى الشخصى الإنسانى وعلى المستوى المهنى والمادى .

تعلم كيف تنصت . . حاول أن تكتسب هذه المهارة . . أنصت بقلبك وذهنك أى بوجدانك وأفكارك . . تعلم أكثر مهارات التركيز

أثناء الإنصات . . انظر فى عين محدثك وأنت تنصت إليه . دع مشاعرك لتظهر على وجهك بتلقائية . حاول بأى طريقة أن تظهر انفعالك بما يقول الطرف الآخر عن طريق مقاطعات لفظية تنقل دفء إحساسك واهتمامك . . حث الطرف الآخر على مزيد من الإطالة والشرح والتفصيل حتى يفرغ ما عنده . . فإذا ما فعل استراح واطمأن إلى أنه استطاع أن ينقل لك كل شىء وأنك استوعبت كل شىء .

سؤال : كيف تغزو إنسانًا؟

جواب : أنصت إليه .

جـ- تعاطف ومشاركة وجدانية:

قمة ارتباط إنسان بإنسان تتحقق إذا كان هناك مشاركة وجدانية ، أى زوال الحدود والفواصل . . أى تداخل وتشابك المشاعر . . أى النفاذ من القفص الصدرى والوصول إلى القلب بل كل الباطن والتفاعل إيجابيّاً معه تعاطفًا وتأثرًا وإدراكًا كاملاً للمشاعر ، وخاصة المضطربة المتألمة .

والتعاطف درجة والمشاركة الوجدانية درجة أعلى . . التعاطف معناه أننى أشعر من أجلك . أما المشاركة فمعناها أننى أتألم معك . . أشعر مثلما تشعر . . والمشاركة هى قمة التواصل الإنسانى . . قمة الإحساس بالبشر . . قمة الإنسانية . . قمة السمو الوجدانى . . والمشاركة أمر صعب ومجهد ، ولكنه مقصور على من تحب والأقرباء والأصدقاء . . وقد تتسع الدائرة لبعض الناس فتشمل الإنسان فى أى مكان فى العالم . . أى إنسان يتألم .



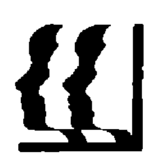
وعلى المستوى المهنى فالتعاطف يكفى . . التعاطف يعنى رقة الشعور ورقيه . . يكفينى تعاطفك . . فهذا يعنى أنك تشعر بى ، وتدرك موقفى وظروفى ، وتقدر كيف أتألم ، وبذا ستكون أقدر على مساعدتى ومساندتى ، وسنكون أقدر معًا على النجاح الإنسانى المشترك ، وستتعدى العلاقة بينى وبينك البعد المهنى البحت وسترقى إلى البعد الشخصى الإنسانى الوجدانى ، وهكذا سنكون أكثر فاعلية وأكثر تأثيرًا وأكثر نجاحًا .

إن التعاطف معناه الخروج من الدائرة الشخصية . . معناه كسر الحواجز الخرسانية التى تبعد الإنسان عن الإنسان . . معناه التخلى عن الأنانية . . معناه أن تكره لأخيك ما تكره لنفسك . . معناه أنك على استعداد لأن تضحى وتعطى وتؤثر .

لا تواصل وجدانى بدون تعاطف ومشاركة .

د- كياسة فى الاستجابات للغير:

نحن هنا لا نتحدث عن الأخذ والعطاء ، ذلك القانون الأزلى قدم الحياة نفسها ، ولكن نتحدث عن نوعية خاصة من البشر لديها شعور عالٍ يسمح لها بالإحساس الدقيق والسريع لاحتياجات الطرف الآخر فيلبيها فوريّاً بسعادة وإخلاص . . إن لديهم حب الاهتمام بالغير ورعايتهم والسهر على راحتهم وتقديم المساعدة لهم إذا احتاجوها . . هؤلاء الناس سخرهم الله لقضاء حاجات الناس . . إنهم كالجنود التى تسهر على الحدود للدفاع عن الوطن مضحية براحتها وأرواحها .



وذلك بالقطع تصور مثالى ولكنه ليس نادر الوجود . . ولكن الصورة المتوازنة المعقولة هى أننا نطلب منك أن تتفهم حاجات وتوقعات الناس من حولك فى دائرة المقربين إليك وفى دائرة عملك وفى الدائرة الأوسع التى تشمل كل الناس بما فيهم الغرباء من عابرى السبيل . المطلوب منك درجة أعلى من الإحساس بالآخرين والاهتمام بأمرهم . . عليك أنت أن ترصد هذه الحاجات وتبحث عن إمكانية مساعدتهم ، وأن تقدم إليهم ما يحتاجونه وأن تقضى حوائجهم . . إذن الأمر يحتاج إلى مبادرتك . . أى أن تبدأ أنت . أن تتطوع . . ولا تشعرن أحدًا بتفضلك عليه . . إن أسوأ شىء هو أن تتبع مساعدتك بالمن . . إن ذلك يخلق رد فعل عسكيّاً تجاهك ؛ لأن هذا معناه أنك تريد أن تُشعر الآخر بذل الحاجة . . والإنسان يكره من يذله ويتعالى عليه ويمن عليه . . ينشأ لدى الإنسان صراع بين تيارين من المشاعر المتناقضة من الامتنان والكراهية .

نريدك أن تبادر بتقديم المساعدة من باب الواجب والحب . . من باب إنسانيتك . . من باب مشاركتك للناس وتعاطفك معهم .

إذن من المهم أن تبادر أنت . . ومن المهم أيضًا أن تقدم مساعدتك بحب ، وأن تحافظ على كرامة ومشاعر من تقدم له يد العون .

إن ذلك يساعد على خلق رابطة متينة بينك وبين الناس . ويجعلك مصدراً للسرور والطمأنينة ومصدرًا للثقة . إن ذلك يقلل من المواجهات الحادة والتوترات ويمحو حالة التحفز . . بل إن ذلك يشيع روح المودة بين الناس القريبين والبعيدين . أما فى مجال

العمل فأنت تتعامل مع رؤساء ومرءوسين وزملاء وقد تتعامل أيضًا مع عملاء.

والرئيس الحقيقى هو الذى يتفهم حاجات وتوقعات مرءوسيه.. هو الذى يستطيع أن يتحسس وجدانهم.. بل يستطيع أن يقرأ أفكارهم ويرى أحلامهم.. ليس فقط حاجاتهم الخاصة، ولكن أيضًا حاجاتهم وتوقعاتهم المتعلقة بأدائهم للعمل.. إنها الرؤية الإنسانية والمهنية التى تساعده وتعينه على اتخاذ القرارات الصحيحة التى ترفع من الكفاءة والإنتاجية والجودة وفى نفس الوقت تحقق الإرضاء المادى والمعنوى للمرءوسين.

تلك هى نفاذية الرئيس ورؤيته التى تتسم بالعمق والحس الإنسانى الرفيع والخبرة المهنية المتميزة.

والرئيس الحقيقى هو الذى يستوعب وجهة نظر زملائه ومرءوسيه ويستمع إليهم باهتمام بالغ.. وهو الذى يرى فى اختلاف الآراء والمعتقدات فرصة للحوار وليس مشكلة للمواجهة.. العظيم هو الذى يحترم الرأى المخالف لرأيه.. العظيم هو الذى يدرس بعناية هذا الرأى المختلف.. والأعظم هو الذى يتيح لهذا الرأى المعارض أن يعلن ويستمع له، وأن يطرحه للمناقشة الموضوعية دون تحيز من أجل الوصول للحقيقة.. وبعض الناس يتولون مهمة شرح وتوصيل وجهة النظر المخالفة لرأيهم لا أن يكبتوها ويحاربوها؛ وذلك تعبير عن النضج الوجدانى والفطنة والموضوعية والإخلاص وحب الحقيقة وتقديم الصالح العام.

إن احترام الاختلاف قيمة أخلاقية يتربى الإنسان عليها وتغرس فيه منذ الصغر ويتم تدعيمها بأسلوب التعليم والتنشئة والمناخ العام. . وتلك هى القاعدة الأساسية للديمقراطية . . وعلينا أيضًا أن نحترم فكر مَن يختلفون عنا عقائديًّا، والاحترام كل الاحترام لمناهج البحث والتفكير التى تقوم على أساس علمى. . وبذلك نكون قد فهمنا تمامًا قواعد اللعبة سواء على المستوى الشخصى أو داخل الجماعات والمؤسسات والتنظيمات . . وأهم ما فى هذه القواعد ألا نتحيز لأطراف على حساب غيرهم.

إن أكثر ما يثير النفوس وينشر البغضاء ويزيد من العداوة هو الإحساس بالظلم. . وهذا الظلم يؤدى إلى شعور عام بالإحباط تتولد عنه عدوانية سافرة أو سلبية تحطم الجسور وتمحو الثقة وتشل حركة العمل والتقدم. . وهذا يدل على انعدام التواصل الوجدانى.

ذلك التواصل الوجدانى الذى هو إحدى الحلقات الثلاث فى منظومة فطنة الوجدان يقوم على أربع دعائم:

أ- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم.

ب- تفاعل فى الإنصات.

جـ- تعاطف ومشاركة وجدانية.

د- كياسة فى الاستجابة للغير.



الفصل الثالث
التأثير الوجدانى

أ- حجة قوية فى الإقناع:

التأثير بمعنى إحداث تغيير فى أفكار وقناعات وبالتالى سلوك الطرف الآخر . . والإنسان فى رحلة تواصله مع الآخرين يؤثر ويتأثر . . ذلك هو التواصل الديناميكى بين البشر . . والتواجد الحقيقى للإنسان على الخريطة البشرية يتحقق بقدرته على التأثير . . فهو ذلك الإنسان الذى يمتلك مداخل قوية لإحداث تأثير فى قناعات الغير . . هو ذلك الإنسان الذى يحرك المياه الراكدة . . وهو ذلك الإنسان الذى يقف فى وجه التيارات الخاطئة . . وهو ذلك الإنسان الذى يبعث روحًا جديدة من خلال فكر جديد متقدم، وهو ذلك الإنسان الذى يزلزل الأفكار القديمة البالية التى لا تتلاءم مع روح العصر ودرجة تقدمه .

وهو لا يستطيع أن يكون له هذا التأثير الإيجابى إلا إذا كانت لديه مهار ات عالية فى كسب الآخرين لصفه . . ولن تستطيع أن تكسب الآخرين لصفك إلا إذا نجحت فى بناء قاعدة من الثقة المتبادلة، وأن تتصف بالإخلاص والحيادية والموضوعية والمهارة المهنيـــة، وأن تكون قـــادرًا على النفـــاذ إلى القلوب بمودتك وإنسانيتك . إذن لابد من هذا الرصيد لكى تكسب الآخرين فى

صفك دون حتى أن تطلب منهم أن يؤيدوك . . ستجدهم تلقائياً يلتفون حولك ويدعمون وجهة نظرك ويلتزمون بخططك .

ليس صعبًا أن تكون لديك مهارات كسب الآخرين لصفك . . سُمعتك وتاريخك يشفعان لك .

والإنسان الذى لديه قدرة على التأثير والتغيير والزلزلة يستخدم منهجًا فى الإقناع يتفاعل مع منطق تفكير الطرف المقابل . . وهذا معناه أنك قبل أن تجلس إلى مائدة المفاوضات أو قبل أن تعد حديثًا لتلقيه أو قبل أن تعرض رأيًا أو وجهة نظر أو خطة أو قبل أن تعرض بضاعتك، عليك أن تقرأ ملفّاً عن الطرف الآخر يحتوى على منهجه فى التفكير، وعقائده، واهتماماته، وثقافته، وخلفيته الاجتماعية، وميوله واتجاهاته السياسية، هواياته وتفضيلاته، وإذا أمكن أيضًا أن تكون لديك فكرة عن حياته الخاصة. وبذلك يكون الطرف المقابل كالكتاب المفتوح تقرأه بسهولة . . فإذا قرأته تستطيع أن تبدأ من نقطة قريبة إلى وجدانه . . تبدأ من نقطة تحركه عاطفيّاً وإنسانيّاً . . تبدأ من عند نقط الإثارة التى تحقق أحاسيس سارة ولذيذة أى تجلب السرور واللذة . . كما يجب أن تتحدث بلغة يفهمها تتلاءم مع خلفيته التعليمية والثقافية . . وعليك أيضًا ألا تنتقد أو تسخر من خلفيته الاجتماعية والحضارية بل تمتدح ما يستحق أن يمتدح فيها . . وحاول أن تستخدم منهجه فى التفكير والذى يساعده على الاقتناع، واستخدم أيضًا منطقه لأن لكل إنسان منطقه الخاص . . هذا المنطق الخاص ينبثق من خبرات معينة

فى حياة الإنسان ساعدته على بناء المفاهيم والمعتقدات والمنهج وأسلوب الحياة.

لن تستطيع أن تنجح فى التأثير على الطرف المقابل إلا إذا استخدمت منهجًا فى الإقناع يتفاعل مع منطقه وطريقته فى التفكير.

ولابد من الاستعانة بالتأثير الشخصى وتلك مهارة وجدانية عالية.. وهذا معناه أن شخصك أنت، وأسلوبك أنت، وطريقتك أنت، وشكلك أنت، وصوتك أنت، ومظهرك أنت، وتعبيرات وجهك أنت، وابتسامتك أنت.. كل ذلك كان له تأثير ودور فى الإقناع، إنه أنت.. أنت بلحمك ودمك.. أنت وليس شخصًا آخر غيرك..

ولو أن شخصًا آخر غيرك أنت عرض نفس الفكرة وبنفس الأسلوب والطريقة فإنه لن يصل إلى ما ستصل أنت إليه من إقناع وتأثير فى الطرف الآخر.

إن ذلك التأثير الشخصى المباشر يكون له فى أحيان كثيرة أكبر الأثر فى أى اتفاق تجارى أو سياسى أو إنسانى.

ولابد من أن يكون أسلوب عرض الفكرة أو الرأى أو المشروع أو الاقتراح مشوقًا وأن تستعين بأساليب عرض تكون مؤثرة.. وأحيانًا يكون ضروريًا أن تلجأ إلى أساليب عرض متطورة وغير مألوفة مستخدمًا التقدم التكنولوجى؛ وذلك سيكون أكثر إقناعًا، وخاصة إذا كان الطرف المقابل على درجة متقدمة من العلم والثقافة.

إن كل ما سبق سوف يساعدك على التأثير والإقناع بشرط أن تكون أنت نفسك . . على طبيعتك .

لا تلعب أدوارًا، ولا تصطنع مواقف، ولا تلبس قناعًا ولا تضع زينة، ولا تتجمل بل كن على حقيقتك . . وذلك أقوى شيء يوحى بالثقة والطمأنينة ويبنى الجسور الإنسانية مع الغير، ويساعد على عرض ما هو موضوعى ومفيد .

ب- حسم إيجابى للصراع:

القائد الحقيقى هو معالج للصراعات وليس مثيرًا لها . . وتلك إحدى مواهب التأثير الوجدانى . . وهى قدرته على التفاوض وحل النزاعات وتعارض المصالح . . وذلك تأثير بنَّاء يعطى الفرصة للتفرغ للتنمية والإبداع بدلاً من إضاعة الوقت والطاقة فى التحفز ورسم الخطط العدوانية، والرد على العدوان وأخذ المبادأة فى الاعتداء، وتقوية الحصون . . القائد الحقيقى هو الذى يعالج المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة .

إن الانفعال الغاضب الفورى نتيجة لموقف استفزازى من الطرف الآخر (متعمد أو غير متعمد) يؤدى إلى تعميق المشكلة وإشعال الصراع أكثر وأكثر .

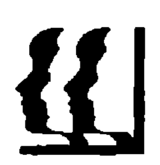
القائد الحقيقى هو الذى يحتفظ بهدوئه ويميل تفكيره إلى الجانب الإيجابى البناء، ويتجه تفكيره فورًا إلى احتواء الأزمة وتهدئة النفوس وتنقية الأجواء بعيدًا عن الادعاءات الكاذبة للبطولة والشجاعة والحزم .

والقائد الحقيقى مثل مكتشف الألغام لديه جهاز حساس يستشعر به الخطر عن بعد، وبذلك يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها. . وهو أسلوب وقائى فعال قبل وقوع الكارثة. . وعادة ما تكون الأساليب الوقائية أقل تكلفة من المواجهة المباشرة حيال وقوع الأزمة. . وهنا يستعين القائد بشخصه أى بتأثيره المباشر فيأخذ مبادرات ومواقف إيجابية تتسم بالود والتفهم والموضوعية والاستعداد لبعض التنازلات والوصول إلى حلول عادلة ترضى الطرفين. . أى يسعى دائمًا لتحقيق الكسب لطرفى النزاع إيمانًا منه بأن أحدًا لا يقبل الهزيمة. . وأن هزيمة الطرف المقابل أو الخصم ليست فى صالحه لأنها تزيد من عدوانيته وعداوته وتعقد المشكلة أكثر وأكثر. . بل عليه أن يساعد الطرف المقابل أو حتى الخصم على تحقيق مكسب يرضيه حتى يمتص عدوانيته تمامًا.

إن ذلك القائد الموهوب قادر على أن يصل إلى مثل هذه الحلول ويقنع الطرف الآخر بها. . هذا القائد يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة ولا يعمل فى السر أو الخفاء، بل كل شىء لديه معلن شفاف وواضح وتحت الشمس أى فى عز النهار، كما أن إستراتيجيته واضحة وثابتة، وهى حل تعارض المصالح.

هناك رئيس عمل معروف عنه إشعال النيران وتعميق المشاكل وإثارة الصراعات.

وهناك زوج له نفس الصفات. . وهناك شريك أو زميل أو جار له نفس الأسلوب فى التعامل مع المواقف الملتهبة. . وذلك



الأسلوب فى النهاية يؤدى إلى الانفجار والخراب وضياع الوقت والجهد والطاقة.

وهناك قائد أو زوج أو زميل أو جار ينتهج الأسلوب التوافقى لحل الصراعات والذى يتسم بالآتى:

- معالجة المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة.
- يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات، ويعمل على إبطال مفعولها.
- يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة.
- ينظم الحلول التى تحقق الكسب لطرفى الصراع.
- يستخدم إستراتيجيات مختلفة، ولكن واضحة فى حل تعارض المصالح.

جـ- القدوة فى القيادة الميدانية:

القائد التقليدى يقف على رأس الفريق فى المقدمة.. ولكن القائد الحديث يقف فى الوسط ليلتفوا من حوله لأن له وظيفة مهمة لا تتحقق إلا إذا وقف فى الوسط وهى بث الحماس فى النفوس، ولذا يجب أن يدير رأسه فى كل الاتجاهات، وأن تلتقى عيناه مع كل عين، ولابد أن يرى كل فرد من أفراد الفريق وجه القائد عن قرب وهو مشحون بالانفعالات، وأن يسمع صوته وهو يوحد القلوب والعقول.

وتلك هى صفات القائد الذى يتمتع بالفطنة الوجدانية.. إنه يوحد رؤية الأفراد وفرق العمل حول قيم مشتركة ومهام للإنجاز.

وكيف يفعل ذلك بدون حماس. كيف ذلك بدون تأثير ونفاذ؟

القائد الحقيقى هو مصدر إشعاع وحماس. . هو قيمة عليا فى حد ذاته، وقيمة إنسانية وأخلاقية وهاد للقيم المرتبطة بالعمل: الإخلاص والإتقان والإبداع والأمانة والجَودة. . وهو الذى يجمع الطاقات حول هدف مشترك. . أهداف كبرى عامة وأهداف مباشرة والأهداف الكبرى مثل: تحرير الوطن، زيادة التنمية، رفع مستوى المعيشة. . والأهداف المباشرة مثل: الجودة والإتقان والإبداع من أجل مستوى أعلى فى الإنتاج أو فى تقديم الخدمات صحية أو تعليمية. . إلخ.

وهذا القائد يتمتع بمرونة عالية فى سرعة تشخيص الموقف، والتعرف على مصادره وعناصره ومعطياته، وطرق التعامل مع المستجدات، وسرعة تغيير التكتيك دون أن يتعارض ذلك مع الإستراتيجية العامة، ودون أن يبعدنا ذلك عن الهدف الرئيسى والحقيقى. .

والقائد الحقيقى لابد أن يكون قدوة. . نموذجًا يحتذى. . عظيمًا رفيع الشأن عالى المكانة خلقياً وإنسانياً وإخلاصًا وتفانيًا فى العمل.

وإذا كنا تكلمنا عن القائد فى العمل فنحن نعنى أى مسئول فى أى موقع، ونعنى أى علاقة إنسانية، ونعنى أى تجمع إنسانى حتى ولو كانت أسرة مكونة من أربعة أفراد.

ولا يهم هنا اللقب بقدر ما يهمنا قدرة القيادة حتى فى الشخص العادى أو الشخص الذى لا يتحمل المسئولية الأولى.

ولذا فالقائد ليس بالضرورة أن يحمل لقب قائد . ولذلك هو القائد الوجدانى أو القائد الذى يتمتع بفطنة الوجدان، والذى يجب تلخيصًا أن يتميز بالآتى :

- أن يكون مصدرًا لحماس وتوجيه الأشخاص وفرق العمل نحو الهدف .
- قدرة جاهزة لقيادة المواقف عند الضرورة بصرف النظر عن الألقاب . . إذ قد تحتم الظروف انبثاق قائد لحظة الاحتياج لقائد .
- يوجه إنجاز الأفراد وفرق العمل باتجاه تحقيق الأهداف .
- يقود الآخرين من خلال ممارسة القدوة فيما يطلب من الغير تقديمه .
- يتبع نمطًا مرنًا فى القيادة يعتمد على تشخيص جيد لعناصر الموقف القيادى ودرجة استعدادات المرءوسين، أو الذين يشملهم برعايته كأسرته أو أقاربه أو أصدقائه .

د- ريادة فى التغيير وحسن إدارته:

- التغيير . . التغيير . . التغيير . .
- التغيير للتطور .
- التغيير للإبداع .
- التغيير للمواءمة مع التقدم .

لا تمضى حياة إلى الأفضل بدون تغيير، سواء على المستوى العام أو المستوى الشخصى . . سواء فى العمل أو فى البيت . . بل إن الحياة تقوم على التغيير . . أى التقدم للأمام . . أى النهوض لأعلى . . أى

الانتقال من حال إلى حال أحسن . . إنها الحركة . . والحركة ضد الموت وضد الجمود وضد التخلف وضد الرجوع للوراء .

والإنسان الفطن وجدانيّاً يكره الموت والجمود والسكون . . الإنسان الفطن وجدانيّاً . . إنسان مبدع خلاق . . ولهذا فهو يأخذ المبادرة بالتغيير . . هو الذى يرى فيدرك فيشعر فيتحرك . . يبدأ . . يكون الأول . . يكون المثل . . يقود . . يغير فيضيف فيبدع . . وبالتالى فهو يوفر النموذج العملى أمام الغير لما يتوقعه منهم فى التغيير . . أى يبعث روح التغيير فى الجميع . . لا يحثهم فقط على العمل، وإنما يحثهم على متابعة التقدم ونقد الواقع وإعمال العقل فى رؤية جديدة وإضافة تحمل معنى التطور وتكون أنفع .

والحث على التغيير يحتاج إلى قيادة معنوية . . إلى بث الأفكار والحث على الإيمان بها . . إلى تحريك الروح وتنشيط القلب وشرح النفس . . إنها المواجهة للواقع . . إنه إدراك الحاجة للتغيير . . ويصبح التغيير ضرورة حتمية .

بعض الناس يقاومون التغيير . . يرفضون التطور . . يفضلون السكون وعدم الحركة . إما عن عدم فطنة أو جهل أو كسل أو لا مبالاة أو عدم انتماء . . وتكون المواجهة معهم عنيفة تصل إلى حد الحرب والتخريب وخاصة فى مجال العمل . والأمر يحتاج إلى كياسة . . إلى مواجهة هادئة . . إلى إحداث تغيير فيهم شخصياً . . كيف نستدرجهم إلى الإيمان بأهمية التغيير . . كيف نجعلهم يأخذون زمام المبادرة . . كيف نجعلهم يعتقدون أنهم وراء التغيير والتطور والإبداع . . كيف لا ندينهم بالرجعية والتخلف .

احذر المواجهة الحادة مع التقليديين والمحافظين . . قد يكون لهم منطقهم الخاص ورؤيتهم الخاصة . . قد تكون قدراتهم محدودة . . كما أن التغيير قد يحدث اضطرابًا شديدًا لديهم ولا يستطيعون مواكبته . . إذن الأمر يحتاج إلى كياسة حتى لا نحولهم إلى أعداء يضعون العقبات أمام التطور والتقدم .

والتغيير يجب أن يشمل أيضًا الحياة الشخصية ؛ لتكون متجددة تبعث على مزيد من النشاط والحماس والتفاؤل وحب الحياة .

التغيير هو المضاد الحقيقى للملل فى الحياة الشخصية .

والملل يصاحب السكون . ويصاحب الإبقاء على أوضاع معينة مددًا طويلة ، ويصاحب الالتزام بنفس أسلوب الحياة وبنفس طريقة إدارتها ؛ ولهذا يظل الإنسان واقفًا مكانه فيمل دون أن يدرى . . وهنا الخطورة إذ يتسرب الملل إلى نفوسنا دون أن نشعر . . وتدريجياً نفقد الحماس . . وتدريجياً تتبخر الطاقة . . وتدريجيًا نفقد الرغبة . . والملل يتحول إلى ضجر ، والضجر يتحول إلى عصبية وسهولة استثارة ثم عدوانية فتفسد الحياة .

إن أى تغيير بسيط يمتص كل هذه المشاعر السلبية . . مجرد تغيير المكان الذى اعتاد الإنسان أن يجلس فيه . . تغيير طريق الذهاب للعمل . . تغيير نوع الأحاديث التى اعتاد عليها . . تغيير أماكن التنزه والترويح . . تغيير الألوان المعتادة . . تغيير شكل الملابس . . إضافة اهتمام جديد أو هواية جديدة . . طريقة مستحدثة لممارسة العمل . . إعداد مفاجآت تسر الطرف الآخر . . طرح أفكار غير متوقعة . . البحث عن الأفكار الجديدة وتداولها .

إن الإنسان يكون مؤثرًا فى الحياة ومؤثرًا فى الآخرين إذا أخذ زمام المبادرة بالتغيير. الجامدون والمتجمدون لا يؤثرون بل يُشعُّون البرودة!

لكى تكون مؤثرًا لا يكفى إيمانك بالتغيير، ولكن لابد أن تأخذ زمام المبادرة، وأن تتمتع بالقدرات التالية:

- أن تزيل العقبات بكياسة حين تدرك الحاجة للتغيير، بينما الآخرون يعارضونك.
- أن تكون لك شجاعة مواجهة الأمر الواقع الذى يميل إلى المحافظة.
- أن تتمتع بروح معنوية قائدة تجعل الجميع يلتفون حولك من أجل إحداث التغيير.
- أن تكون أنت فى حد ذاتك نموذجًا عمليّاً أمام الغير لما تتوقعه منهم فى التغيير.

وبذلك تكون قد امتلكت إحدى قدرات التأثير الوجدانى.. والتأثير الوجدانى هو إحدى الحلقات الثلاث فى منظومة فطنة الوجدان.

هـ- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق:

حينما تكتمل منظومة فطنة الوجدان لدى إنسان، وحينما يتحلى بالذكاء العاطفى فإنه سوف يلعب دورًا مهمّاً فى الحياة فى تجميع قلوب الناس وبناء جسور المودة والمحبة بينهم والتأليف بين أرواحهم. وسيكون بذلك عمله قريبًا من عمل الأنبياء الذين

ينشرون المحبة ويزرعون الود . . هذه مهمة الإنسان الفطن وجدانياً في الحياة . . وهذه هى روعة الإنسان الفطن وجدانيّاً . . إنه شجرة حب وارفة تطرح ثماراً تغذى القلب والروح وتنقى النفس وتمد ظلال الرحمة والأمان والاستقرار والسكينة .

ونجاح أى عمل جماعى يعتمد على روح الفريق . . وروح الفريق تصل إلى أوج حيويتها بالمودة ، فتصبح قوة فعالة وطاقة متجددة فى اتجاه تحقيق الهدف على أعلى مستوى ودرجة من الجودة والإتقان بل والإبداع أيضًا .

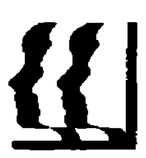
والوجه الآخر للمودة هو الاحترام . . والاحترام معناه التقدير للقيمة . . الاحترام معناه النظرة للإنسان على أنه شيء قيم ونافع ومفيد ويتمتع بميزات هامة ومطلوبة وضرورية ولا استغناء عنه كعضو مهم فى الفريق له ذاتيته وله دوره وله كيانه المتفرد ؛ ولذا وجب الحفاظ عليه ورعايته وإظهار القبول له والترحيب به وتقدير ما يقدمه من عمل للمجموعة . . وهذا شيء مهم جداً لا أن يضيع الإنسان فى زحمة تعدد أفراد الجماعة والفريق ويضيع جهده ولا أحد يدرى به . . إن ذلك هو ما يحطم روح الفريق ويفقدها بعض قدرات بعض أعضائها .

فى الفريق الكبير ، مهما كبر حجمه ، لابد أن يشعر كل عضو فيه بأهميته ومكانته وتفرده ودوره المهم . . يشعر بالترحيب والتقدير . . هذا هو المعنى الحقيقى للاحترام والذى لا يتجزأ ولا ينفصل عن روح المحبة والمودة التى يجب أن تشيع بين الفريق وتربط ما بين أفراده وتقيم الجسور بينهم .

بعض الأفراد لهم هذه القدرة القيادية الهائلة وهذه الطاقة الإشعاعية المنيرة المدفئة ولكن ثمة أناسًا آخرين قادرين على بث روح الفرقة وتشتيت الجهود، وإضعاف النفوس وتنشيط الصراعات فيتحول أى مكان عمل إلى مسرح عمليات حربية من هجوم ودفاع فيضيع الطريق إلى الهدف بسبب التعب والإعياء وعدم التفرغ. . ونظرية «فرق تسد» ما زالت هى النظرية الصائبة والصالحة لدى بعض القيادات حتى يحكموا زمام السيطرة على مرءوسيهم حتى ولو كان ذلك على حساب تحقيق الهدف.

القيادة الحكيمة والتى تتمتع بفطنة الوجدان هى التى تعظم المنفعة من العمل الجماعى؛ ولذا فهى تدعم شبكة العلاقات غير الرسمية داخل جماعة العمل وتحرص على إنشاء علاقات مودة قائمة على الاحترام المتبادل مع أفراد الجماعة، كما تحرص على اكتشاف ورعاية الفرص الممكنة لبناء جسور التعاون داخل وخارج العمل، مع إظهار القدوة والنموذج الواضح للاحترام والمساعدة والتعاون.

أما المستوى الأعمق والمغزى الحقيقى الذى يهدف إليه مثل هؤلاء القادة المحترمين الذين يتمتعون بفطنة الوجدان ويكون لهم هذا التأثير الإيجابى على فريق العمل -فهو بناء شخصية خاصة مميزة للفريق، شخصية متميزة تتمتع بالاحترام ويعرف عنها الكفاءة العالية والمستوى الرفيع فى الأداء الخدمى وفى الإنتاج الجيد. هذه الشخصية الخاصة للفريق تصبح هى شخصية المؤسسة أو الشركة



أو المعهد، ويصبح مجرد ترديد الاسم يبعث على الفخر والاعتزاز، وهذا يزيد من الانتماء والولاء ومن ثم التفاني . . وهذه هي عبقرية القائد الحكيم الفطن وجدانياً .

هكذا نكون قد أكملنا تصورنا الكامل عن فطنة الوجدان ؛ أى ذكاء العاطفة وأوضحنا أهميته في حياتنا العامة والخاصة . . وبذلك نستطيع أن ندرك بسهولة خطورة الغباء الوجداني ؛ أى ضحالة المشاعر وسطحية الإحساس . . فالإنسان الغبي وجدانياً هو إنسان تافه حتى وإن كان عبقرياً في أدائه المهني، وهو إنسان جاهل بالحياة حتى وإن جمع ثقافة العالم في عقله، وهو إنسان بارد حتى وإن بدا مشعاً بزينته وتجمله، كما أنه إنسان أناني ومغرور تعويضًا عن إحساسه بالضآلة الداخلية .

ناهيك عن الأضرار التي يلحقها بفريق العمل وبأسرته وبالمجتمع كله . . هو يشيع التوتر وعدم الطمأنينة والقلق ويدفع إلى حالة من التحفز ويعمق الصراعات ويشعل نيران الحقد والتحدى ويؤدى إلى تصادمات ومواجهات حادة .

ليس مهماً فقط التفوق الأكاديمي والتميز المهني والخبرة العملية . . قد يكون ذلك مهماً لتخطى العقبة ناحية الهدف، ولكن الاستمرارية والإبداعية تعتمد على الهبة السماوية التي تسمى بذكاء العاطفة أو فطنة الوجدان .

إن النجاح الحقيقي بمعنى التأثير والتغيير يحتاج إلى وجدان . . مشاعر . . أحاسيس . . عاطفة . . يحتاج إلى قدرة غير محدودة

على المودة . . يحتاج إلى قلب يشع الحب . . يحتاج إلى روح صافية ونفس نقية .

هكذا تستطيع أن تواجه الحياة . . تواجه الناس . . وأن تكون مواجهة تفضى إلى الخير . . إلى النجاح الحقيقى وليس الشكلى .

فطنة الوجدان تتكون من ثلاث حلقات تقود إحداها إلى الأخرى :

١ - النضج الوجدانى .

٢- التواصل الوجدانى .

٣- التأثير الوجدانى .

ومعنى النضج الوجدانى يتلخص فى العناصر الآتية:

- وعى وجدانى ذاتى دقيق وموضوعى .
- ضبط النفس .
- ضمير إيجابى .
- بصيرة صائبة .
- دافعية ذاتية للإنجاز .

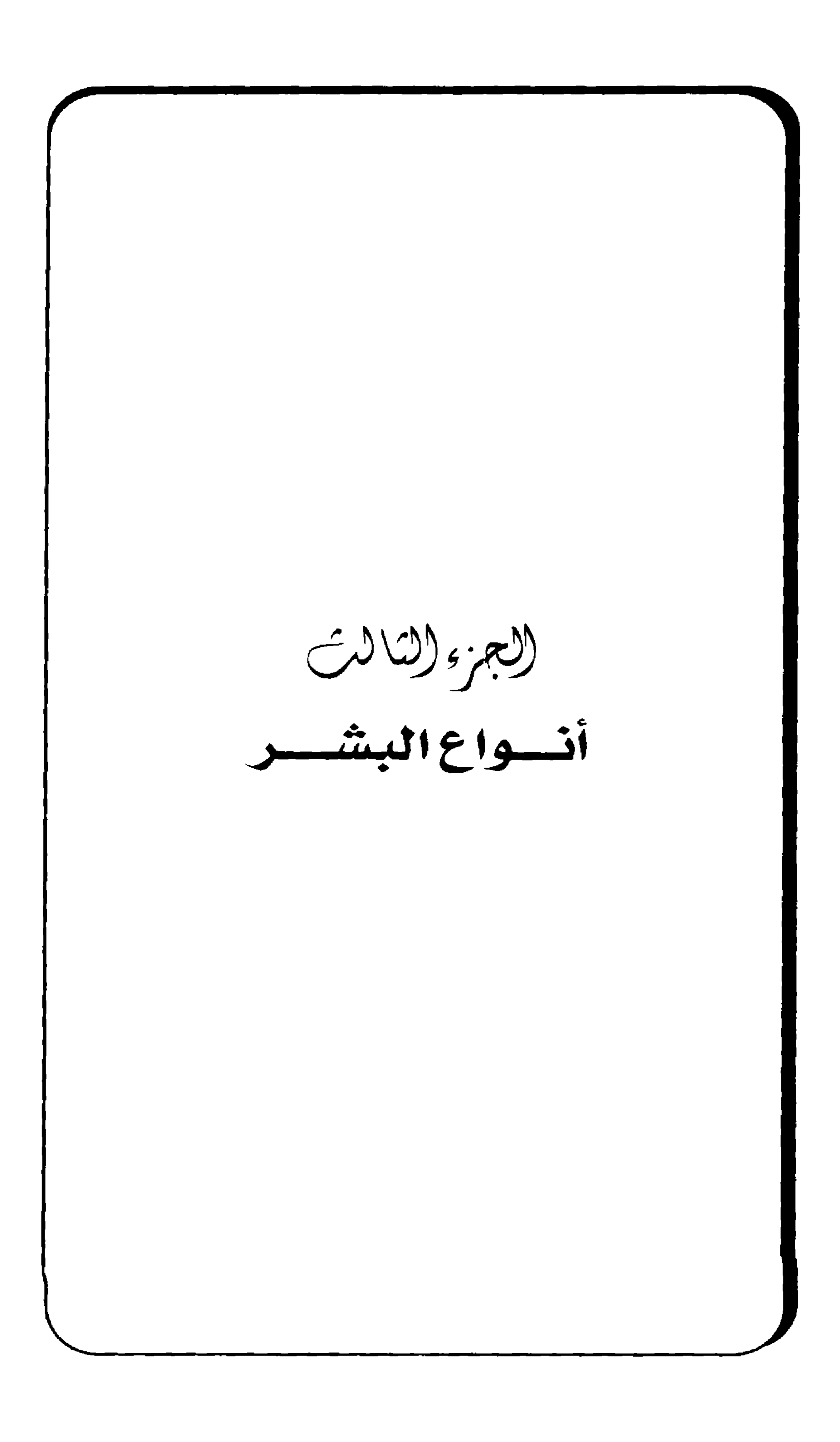
والتواصل الوجدانى يتلخص فى العناصر الآتية:

- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم .
- تفاعل فى الإنصات .
- تعاطف ومشاركة وجدانية .
- كياسة فى الاستجابات للغير .

والتأثير الوجدانى يتلخص فى العناصر الآتية:

- حجة قوية فى الإقناع .
- حسم إيجابى للصراع .
- قدوة فى القيادة الميدانية الملتزمة بالهدف .
- ريادة فى التغيير وحسن إدارته .
- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق .

***



الجزء الثالث

أنواع البشر

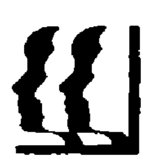
الفصل الأول

معنى الشخصية

فى الفصلين السابقين كانت لنا تصورات عن مواجهة الحياة؛ أى مواجهة البشر . . قد ترى أن بعض هذه التصورات مثالية وغير قابلة للتحقيق، وأنت تقول ذلك من واقع خبرتك الشخصية فى الحياة ومع البشر، وتستطيع أن تحكى لنا عن عشرات المواقف والتى حاولت فيها أن تكظم غيظك وأن تكبح جماح غضبك ولكنك لم تستطع، وأنك فقدت السيطرة فى بعض المواقف نظرًا لأن هؤلاء البشر قد أوصلوك إلى حالة من الاستفزاز فشلت معها كل النصائح التى سمعتها وكل الخطط المدروسة لاحتواء مثل هذه المواقف، كما فشل فيها استخدام خبراتك السابقة ربما فى مواقف مشابهة.

وقد ترى بعض البشر لا يمكن السيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد لكى يخافوا ويلتزموا ولا يبغوا ولا يتعدوا الحدود اللائقة وإنك إذا تساهلت معهم وتركت لهم الحبل فإنهم يخرجون عن كل الحدود اللائقة ويجورون ويتجاوزون ويبغون ويعتدون ببجاحة منقطعة النظير ولا أمل فى ردهم عن غيهم والسيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد والذى يجب أن يصل إلى القسوة فى بعض الأحيان.

وقد ترى أن البشر مختلفون إلى الحد الذى يجعلك لا تستطيع أن تلتزم بقواعد ثابتة لمواجهتهم والتعامل معهم. . ففى كل مرة تواجه موقفًا جديدًا وأسلوبًا جديدًا مما يتطلب منك قدرًا من المرونة



يتيح لك أن تسلك بطريقة مختلفة لمواجهة الموقف ومواجهة هذا النوع بالذات من البشر .

وقد تقول إن الحياة تغيرت وإن الناس اختلفت وإن النظريات التى كانت صالحة وفعالة بالأمس لم تعد تصلح لليوم نظراً للتغيرات الاجتماعية والاقتصادية التى جعلت الناس أكثر مادية وتوحشية وأقل إنسانية ورومانسية ، وإن بعض القلوب أصابها التحجر وبعض النفوس أصابها الصدأ .

وقد تعترض على نظرية «فطنة الوجدان» متهمًا إياها بالإفراط فى حسن الظن بالبشر وبالتفاؤل الشديد فى إمكانية إقامة علاقات إيجابية ومشبعة مع كل البشر وفى إمكانية إحداث تغيير فى سلوك البشر إلى الأفضل إذا استطعنا أن نحتوى نزعاتهم وميولهم المتطرفة ، وقد ترى أن الوجدان قد تراجع دوره فى تحديد شكل ومستقبل العلاقات الإنسانية ، وأن الإنسان يجب أن يستعين بنوع آخر من الفطنة المكتسبة من خبرات مباشرة مع البشر تقضى بأن كل موقف مختلف عن الآخر ، وأن كل إنسان مختلف عن الآخر ، وأن الله قد خلق أنواعًا وأنماطًا من البشر لا يمكن حصرها وتحديدها ، وأن لكل إنسان نوازعه وميوله واتجاهاته وفلسفته وأسلوبه والتى قد تكون متطرفة أو شاذة مما يؤدى إلى سلوك يخرج عن المألوف ويشذ عن المجتمع فيصطدم ويجرح ويؤذى ، وكما أن هناك اختلافًا فى أنواع البشر فإن هناك اختلافًا فى الدرجات داخل كل نوع . فالشر الخالص غير موجود من الناحية العملية ، كما أن الخير المطلق غير موجود من الناحية العملية وفى الممارسات اليومية . . وأن البشر

موزعون ما بين نقطتين تمثلان أقصى طرفى خط يسمى بالمتصل وهما نقطة الصفر ونقطة المائة وعند الصفر تنعدم الصفة وعند المائة تصل الصفة إلى أقصى صورها، وأن الإنسان يعطى درجة من المائة فيقال مثلاً إن درجة الكرم عند هذا الإنسان تصل إلى ٥٠٪ أى أن موقعه فى منتصف الخط وأن درجته فى المرونة تصل إلى ٤٠٪، وأن درجته فى التحفظ والانطوائية تصل إلى ٦٠٪، وهكذا.

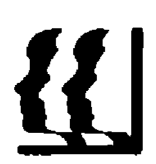
ولعلك يا صديقى وصلت إلى هذا من خلال خبراتك وتعايشك مع ألوان وأنواع شتى من البشر.

وهذا الاختلاف والتنوع الشديد يجعلنا نعجز عن أن نضع قانونًا ثابتًا وعامًا، ويجعل من الصعب أيضًا وضع أسلوب واحد وثابت للتعامل مع البشر، ويصبح من المستحيل أن نفرض عليك طريقة معينة فى رد الفعل إزاء مواقف معينة.

هذا حقيقى..

وهذا هى حكمة الله..

حكمة الله فى خلقه للبشر بهذه الدرجة من التنوع والاختلاف بسبب العوامل الوراثية التى تجعل كل إنسان يرث صفات معينة وبدرجات معينة تختلف عن إنسان آخر ربما شقيقه، والتى تجعل كل إنسان أيضًا يتعرض لظروف بيئية شديدة التباين والاختلاف مع ظروف بيئية ينشأ فيها إنسان آخر.. والظروف البيئية تشتمل أيضًا على الثقافة السائدة ونوع الحضارة، والتى تملى أساليب معينة فى التربية والتنشئة.



إن كل إنسان هو محصلة إرثه الخاص من جينات الوراثة مضروبًا فيه أو مضافًا إليه أو متفاعلاً معه ظروفُه البيئية التى تربى فيها .

إلا أن الخالق عز وجل جعل شكلاً عاماً للإنسان . جعل حدودًا وترك مساحة حرة . جعل إطارًا وترك فراغًا داخله ، وهذه المساحة وذلك الفراغ يملأه الإنسان بمعرفته ؛ أى بإرادته ووعيه ؛ ولهذا يحاسب عليه . إنه الجزء المخير والذى يخضع لاختيارات الإنسان .

والبشر يتفاعلون ويتواجهون على مستويين :

المستوى الأول: تمليه الطبيعة البشرية والثابتة لدى كل إنسان من ميول وأهواء وغرائز ورغبات وطموحات واحتياجات وفق برنامج نفسى اجتماعى بيولوجى يتحكم فى كل البشر سواء .

والمستوى الثانى: تملية إرادة الإنسان ومنشؤه تلك المساحة الحرة التى يحدد فيها الإنسان اختياراته وأسلوبه ومفاهيمه بوعى كامل وحرية مطلقة ورؤية خاصة وميول يمكن التحكم فيها وتوجيهها .

على المستوى الأول فالناس سواسية تصلح لهم القوانين العامة والنظريات العلمية .

وأما على المستوى الثانى فالناس مختلفون ومتنوعون ولا يصلح معهم لمواجهتهم والتفاعل معهم إلا الخبرات الشخصية لكل إنسان فى كل موقف ، وهذا يتطلب من الإنسان رد فعل مختلفًا وملائمًا مع كل موقف فى كل مرة . إلا أننا أيضًا حاولنا أن نحصر هذه

المواقف المتعددة المختلفة التى يصنعها ذلك الجزء الحر الإرادى الواعى من الإنسان.

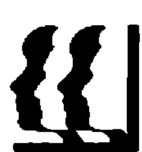
ومن خلال دراسات إحصائية مكثفة استطعنا أن نحدد أنماطًا للشخصية الإنسانية تؤكد على الاختلاف، وتؤكد على درجات الاختلاف.

إذن لكل شخصية إطار عام وإطار خاص. . أى دائرة أكبر تضعها فى زمرة البشر أجمعين، وفى داخلها دائرة أصغر تضم سمات الشخصية كإنسان متفرد متميز، وهى نتاج تفاعلات معينة وراثية وبيئية إلا أنها داخلة تحت سيطرته، ويستطيع التحكم فيها وتوجيهها.

وكل نمط شخصية يضم بعض السمات أو الصفات. . أى الشخصية فى تكوينها النهائى هى محصلة هذه السمات مجتمعة، وأيضًا متفاعلة ومنصهرة لتصنع فى النهاية ذلك الشكل الإنسانى العام والخاص.

وفى الإطار هناك حد أقصى وحد أدنى فى الحدود الطبيعية. . وإذا حدث تجاوز للحد الأدنى أو الحد الأقصى نكون بذلك تعدينا ما هو طبيعى وانتقلنا إلى ما هو غير طبيعى أو شاذ أو مرضى، ولكى يكون الأمر أكثر وضوحًا نستطيع أن نضرب مثلاً من الوظائف البيولوجية للإنسان.

فنسبة السكر فى الدم عند الشخص الطبيعى (غير المريض بداء السكر) تتراوح ما بين ٨٠ إلى ١٢٠ مجم فى كل مائة مللى من



الدم. لاحظ هنا كلمة تتراوح وهى تعنى أن هناك مساحة أو حدودًا لما هو طبيعى. النسبة ٨٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأدنى، والنسبة ١٢٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأقصى، وما بينهما أى ٩٠، ٩٥، ١٠٠، ١٠٥ . . . وهكذا يعتبر طبيعياً. . ولكن ٧٠ معناها هبوط فى نسبة السكر بالدم لأسباب غير طبيعية، وكذلك ١٣٠ معناها زيادة نسبة السكر بالدم لأسباب مرضية أحدها مرض السكر المعروف.

هذا هو ما نقصده حين نتحدث عن الإطار العام، ولكن يستطيع الإنسان أن يمتنع عن أكل السكر إرادياً فتهبط النسبة، ويستطيع أن يتناول كميات كبيرة لا يستطيع الجسم أن يتعامل معها فتعلو النسبة، وحتى إذا أصيب الإنسان بمرض السكر ومعناه عدم قدرة الجسم على التعامل مع السكر الذى يتناوله الإنسان فى الحدود الطبيعية فإن الإنسان يستطيع -إذا أراد- أن ينظم طعامه بما لا يرفع نسبة السكر، كما أنه يستطيع -إذا أراد- أن يتناول عقارًا لزيادة قدرة الجسم على التعامل مع المواد السكرية التى يتناولها.

ونستطيع أن نعطى مثلاً آخر، العضلات مثلاً لها شكل تشريحى معين ودرجة معينة من النشاط الفسيولوجى. هذا ثابت وفى حدود معينة عند كل إنسان حسب طوله وحجمه، ولكن يستطيع الإنسان بوعيه وإرادته أن يمارس نوعًا من التمرينات الرياضية لزيادة حجم وكفاءة مجموعة معينة من العضلات فيختلف شكلها ويصير الإنسان أقوى. كما أنه يستطيع التوقف عن الحركة تمامًا فتضمر العضلات.

من خلال كل ما سبق أردنا أن نوضح ما الإطار العام وما الإطار الخاص للشخصية الإنسانية، وأن فى الإطار الخاص تتداخل عوامل شتى لتحديد سمات خاصة وفريدة لكل إنسان تجعله مختلفًا عن أى إنسان آخر فيفكر ويشعر ويسلك بطريقة مختلفة، وأن هذه الشخصية الإنسانية تتكون من مجموعة من السمات أى الصفات، وأن سمات كل شخصية تنصهر مع بعضها لتكوِّن فى النهاية نمط الشخصية، وأن هذه السمات فى كل خلطة موجودة بدرجات معينة تختلف من شخصية لأخرى، وأن التطرف فى النسبة يؤدى إلى الخلل الذى تنشأ عنه المتاعب وتجعل مواجهة هذا الإنسان صعبة وتتطلب تغييرًا فى خطة المواجهة حتى نقلل حجم الخسائر النفسية أو نتفاداها.

***

الفصل الثاني
هؤلاء البشر المزعجون

ولنبدأ بداية تسهم أنت فيها عزيزى القارئ إسهامًا أكثر إيجابية . أحضر ورقة وقلمًا ثم حاول أن تتذكر أشخاصًا تسببوا فى معاناتك فى هذه الحياة . . تسببوا فى ألمك النفسى أو تسببوا فى إيذائك أو جعلوا هذه الحياة صعبة أمامك ووضعوا فى طريقك العراقيل . تذكر أشخاصًا لم تحبهم وآخرين كرهتهم وآخرين ابتعدت عنهم حتى تتفادى أى صلة بهم .

ثم حاول أن تتذكر السبب الذى من أجله عانيت بشكل ما بسبب هؤلاء الناس والذى سيساعدك على تذكر السبب هو تذكرك للمواقف والمواجهات مع هؤلاء الناس .

ثم حاول أن تستخرج الصفة أو السمة السائدة التى كان لها علاقة مباشرة بهذا السلوك الغريب أو غير الطيب الذى صدر عن هؤلاء الناس .

سجل هذه السمات على الورق ، وتعالَ نقرأها معًا . . فلقد سجلت أنا شخصياً بعضًا من هذه السمات على الورق ، وسأعرض عليك الآن القائمة وقارنها بما كتبت أنت ، وإذا كان من الصعب عليك تحديد سمة فباستطاعتك أن تصف السلوك مستخدمًا أى تعبيرات تجدها مناسبة لتصف بها الموقف ، فمثلاً :

- أنانى .
- نصاب .

- مخادع .
- كاذب .
- بخيل .
- عدوانى سافر .
- مندفع .
- مغرور .
- استعراضى .
- شديد الإعجاب بنفسه .
- غير مهذب فى تعليقاته .
- دائم النقد والتقليل من جهود الآخرين .
- شكاك . سيئ الظن .
- المبالغة والتهويل .
- دائم الشعور بالاضطهاد .
- لا يمكن الاعتماد عليه .
- سرعة التقلب المزاجى .
- العدوانية المستترة .
- النذالة والطعن من الظهر .
- النميمة وترديد الإشاعات وتأليفها .
- الغيرة الشديدة .
- التطرف الشديد والتحيز والتعصب .
- عدم المرونة وعدم القدرة على التكيف .

حاول الآن أن تتذكر بعض السمات الأخرى فى بعض البشر الذين قابلتهم فى حياتك ولم يحدث معهم مواجهات حادة، ولكن

هذه السمات ربما تسببت فى بعض الصعوبات فى مجال العمل أو فى مجال العلاقة الشخصية . . لقد حاولت مثلك ووجدت الآتى :

- الوسوسة .
- الدقة الشديدة إلى حد إعاقة العمل .
- التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار .
- تحاشى الناس تمامًا .
- الانطوائية والتحفظ .
- الانبساطية الشديدة .
- الميل إلى الاكتئاب .
- الميل إلى المرح .
- شديد القلق .

نحن تحدثنا الآن عن سمات وليس أنماط الشخصية . . وتحديد نمط الشخصية يهم أكثر المتخصص الذى يستطيع أن يقوم بعملية التشخيص، وربما يستعين بالاختبارات النفسية التى تساعد على تحديد نمط الشخصية .

الذى يهم الإنسان غير المتخصص هو أن يعرف كيفية التعامل مع موقف أو مواجهة إنسان تسبب فى مشكلة أو نزاع بسبب سمة متطرفة فى شخصيته .

إلا أن الإلمام بأنماط الشخصيات وسماتها سوف يساعد على تحديد خطة أو أسلوب للتعامل مع هذا الإنسان ليس فى الحاضر فقط، ولكن أيضًا فى المستقبل وأيضًا شكل وحدود العلاقة بهذا الإنسان .

وفيما يتعلق بمستقبل العلاقة مع إنسان ما، فقد تسأل نفسك هذه الأسئلة، والتى قد يكون من الصعب الإجابة عليها :

- هل هذه الفتاة تصلح زوجة لى؟
- هل أدخل فى شراكة مع هذا الإنسان؟
- هل أتخذ هذا الشخص صديقًا؟
- هل أسمح لابنتى بمصاحبة أو حتى مزاملة هذه الفتاة؟
- هل أستمر فى التعامل مع هذا المحامى؟
- هل أبيع شقتى وأستبدل بها أخرى . . بسبب هذا الجار؟
- هل هناك أمل فى أن ينصلح حال هذا الزميل إذا استخدمت أسلوبًا ودودًا مسالمًا فى التعامل معه؟
- هل أقرض هذا الإنسان؟
- هل أسمح لهذا الإنسان بأن يدخل بيتى؟
- هل أستطيع أن أتعامل مع هذا الإنسان بدون عقد مكتوب تتحدد فيه الشروط سلفًا؟
- هل الكلمة الودودة والنصيحة أجدى مع هذا الشخص، أم الحزم والصرامة وتطبيق القانون أو اللوائح أجدى من أجل أن يلتزم فى عمله؟
- هل أستطيع أن أترك مساعدى لإدارة عملى بعض الوقت أثناء تغيبى بالخارج؟
- هل أستطيع أن أكلف هذا المرءوس بهذا العمل المهم . هل يمكن الاعتماد عليه؟

- هل أصدق هذا الخبر الذى جاءنى به هذا الإنسان، أم يجب أن أفحص الأمر بعناية وأحاول أن أتعرف على الحقيقة من مصادر أخرى؟
- هل أعتمد على رأى هذا الإنسان فى شراء شىء معين، أم يتعين أن أفحص الأمر بعناية وبنفسى؟
- هل من الممكن أن يتوب هذا الإنسان عن السرقة؟
- هل من الممكن أن يكف هذا الإنسان عن الكذب؟
- هل من الممكن أن يرجع هذا الإنسان عن إيذاء غيره فى الخفاء؟
- هل من الممكن أن يتوقف هذا الزميل عن أسلوب النفاق والرغبة فى الوصول بأى طريقة والاعتماد على وسائل غير مشروعة لتحقيق أهدافه؟
- هل أقبل أن يتزوج ابنى فتاة شديدة الغيرة، وأن تتزوج ابنتى برجل شديد الشك؟
- هل أثق بهذا الإنسان لأنه شديد التدين؟

العديد والعديد من الأسئلة تسألها لنفسك فى كل يوم عن مستقبل علاقتك، أو شكل علاقتك بأشخاص معينين، أو كيفية التصرف فى موقف معين.



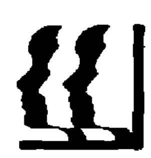
الفصل الثالث

الشخصية الاضطهادية

بعض الناس يجعلون الحياة صعبة بقصد أو بدون قصد، وربما بدون قصد أكثر لأن هكذا شخصياتهم. . هكذا بناؤهم النفسى. هكذا تشكلوا على مر السنين بفعل عوامل كثيرة ساعدت فى نحت هذه النماذج.

وتجد نفسك فى حيرة ماذا تفعل وخاصة إذا أجبرتك الظروف للتعاون أو التعايش أو الحياة مع هذا الإنسان: زوج. زميل. جار. صديق. رئيس. مرءوس.

وقد لا تكون هذه السمات واضحة فى البداية ويبدو الأمر على السطح عادياً ويبدو هو إنسانًا طبيعياً، ولكن ما تحت السطح يغلى. يلسع. يؤذى ويؤلم. وتمضى الحياة مع هذا الإنسان وأنت لا تدرى من أين تأتى الصعوبات ولكنك تشعر دائمًا أن هناك شيئًا غلطًا. شىء ما يؤدى إلى التوتر وتعكير الأجواء. بل تجد نفسك تعيش فى حالة دائمة من التوتر، وذلك لأن الطرف الآخر يكون دائمًا فى حالة تحفز واستنفار. . تشعر بروح التحدى والتصيد تملؤه. . تشعر أن ثمة حاجزًا يقف فاصلاً بينك وبينه. . لا يتوحد ولا يذوب مع أحد أبدًا. بل يجعل بينه وبين كل الناس مسافة. وهى مسافة كبيرة لا تسمح بالتواصل الإنسانى الطبيعى. شىء ما يجعلك تشعر أنه بعيد وأنه يحيط نفسه بسياج خرسانى أصم لا مسام فيه. أما داخله



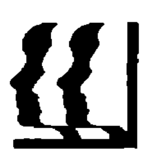
فهو أيضًا جامد. به صلابة لا يرق وتشعر بدرجة معينة بالجفاف الوجدانى معه. لا يلين حباً ولا يستسلم حباً ولا يضعف حباً. وإنما يحتفظ دائمًا بوجهه القوى الملامح ومشاعره الجامدة وتعبيراته الصارمة وعباراته الجافة الخالية من أى مودة.

ليس ذلك بشكل مطلق ولكن إلى درجة ما.. وليس فى كل الأوقات ولكن فى معظم الأوقات، وقبل أن نتطرق إلى تفاصيل العلاقة نقول إن هذا البناء النفسى الخاص غير السوى يؤدى إلى أن العلاقة مع إنسان آخر تتسم بما يسمى الجفاف العاطفى وهو أيضًا درجات ومستويات. فصاحب هذه الشخصية التى نصفها لا يميل كل الميل بل هو شحيح فى عواطفه. لا يذوب كل الذوبان بل هو جامد إلى درجة ما فى مشاعره. إشعاعاته محدودة. دفئه محدود. سطحه به درجة من البرودة ولا يعكس إلا القليل، وهو سطح خشن من الممكن أن يجرحك إذا حاولت الاقتراب أكثر من اللازم.

وهذا الجفاف العاطفى يؤدى تدريجيّاً وبدون أن تشعر إلى صعوبات فى العلاقة. لماذا؟ لأن أى علاقة إنسانية هى علاقة تبادلية. أفعال وردود أفعال.. كرة تروح وتجىء بين اثنين.. كلمة وردٌّ على هذه الكلمة. إحساس وردٌّ على هذا الإحساس. فكرة يقابلها فكرة. لمسة تصنعها يدان. شعور يحرك شعوراً آخر، وتدريجياً تتخلق لغة مشتركة تؤدى إلى التفاهم السريع والتقارب الأسرع والتلامس الفورى. مجرد نظرة عين. تعبير وجه. نبرة صوت. لفتة. آهة. سلوك معين. كل تلك الأشياء تصبح رموزاً

لأشياء أخرى تساعد على التقارب السريع والاستجابة الفورية، ولكن مع الشخصية الصعبة التى نصفها لا يمكن أن تتخلق هذه اللغة المشتركة . . ولأنك تجد منه دائمًا هذه الدرجة من الصدود أو هذه الدرجة المحددة من الاقتراب فإنك تتقهقر تدريجيّاً دون أن تدرى، وذلك لأن أى اقتراب يصاحبه اصطدام. ولذلك يتكون ارتباط شرطى مؤداه أن الاقتراب يصاحبه مشاكل وألم وضيق وأن الابتعاد يصاحبه راحة للدماغ، ولذلك فأنت وبدون أن تدرى تبتعد. تهرب من هذه البرودة. تتحاشى هذا الوجه الجامد. تتفادى هذه النظرات الحادة. تهرب إلى أين؟ ليس ذلك مهمّاً الآن . . ولكن المهم هو أن الهوة تتسع، واتساع الهوة يصاحبه مزيد من جمود العاطفة ولكن من ناحيتك هذه المرة، فيزداد الجفاف العاطفى، والجفاف العاطفى يؤدى إلى العزلة النفسية. مزيد من التحوصل. مزيد من الخرسانة الجدارية. انغلاق على الذات، ويصبح هذا الشخص يحتل أهمية ثانوية فى حياتك الفكرية والعاطفية، وهو معذور، ولكن أنت أيضًا معذور.

وثمة سمات أخرى تساعد على التدهور التدريجى، وهو أن هذا الإنسان يرى نفسه فوق الجميع. أو هكذا يكون سلوكه ناحيتك أنت بالذات. يعطيك هذا الإحساس القاسى بأنك أقل وأدنى. بأنه أعلى وأرفع. وهناك غطرسة فى كلامه. فى حركاته وإيماءاته. فى نظراته. فى سلوكه، وهو لا يريد فقط أن يؤكد أنه الأفضل ولكنه يريد أن يؤكد أنك الأدنى. هو أفضل لأنك أدنى، وهو يتصور أنه يملك من الصفات والمواهب والقدرات ما يجعله فوق الجميع!



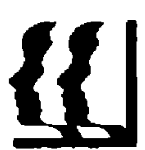
الأمر لا يصل إلى جنون العظمة أو ضلالات العظمة المرضية، ولكن ثمة إحساسًا بأنه أفضل، ولذلك فهو يقابل الناس بوجه جامد فى البداية، ويكون شديد التحفظ. ولا يقبل بسهولة، ولا يتبسط. لا يظهر قبولاً.. لا يتودد، ولكن على الناس أن يحاولوا الاقتراب وعليه هو أن يصدهم ترفعًا وتعاليًا، وقد يكون هذا مقبولاً مع الغرباء فى البداية. أى أن يكون هناك درجة أو درجات من التحفظ وجس النبض والاختبار، ولكنه لا يكون مقبولاً مع شخص يعمل معك أو يعيش معك.. إن ذلك يزيد من درجة الجفاف العاطفى.

ومما يزيدك ألمًا فى التعامل مع هذا الشخص هو أنه لا يحاول أن يثبت أنه الأفضل باستعراض صفاته وإمكانياته، ولكن يحاول بشدة أن يثبت أنك الأدنى وذلك بتوجيه النقد لك. بالتقليل المعلن من إمكانياتك وقدراتك. بعقد مقارنات بينك وبينه أو بينك وبين الآخرين وتخرج أنت خاسرًا فى هذه المقارنة، وفى أوقات المواجهة الحادة لا يتورع عن أن يقوم بتجريحك وإظهار عيوبك وتسفيهك، وقد ينبش فى الماضى ليأتى بأدلة على وضعك المتدنى، وقد يخترع أشياء من خياله أو قد يفسر أشياء على هواه لدعم وجهة نظره فيك أو قد يبالغ فى أشياء أو قد يقلب الحقائق، وتجد نفسك فى النهاية مدانًا محاصرًا مهانًا فتكره نفسك أولاً وتكرهه ثانيًا وتكره الحياة ثالثًا. أى مزيد من الجفاف العاطفى ومزيد من التباعد.

وهو لا يغفر لك شيئًا، ولا ينسى، وإنما يقوم بتخزين كل شىء ليخرجه عند الحاجة. ولا يتسامح. ولا يتنازل. لا يلين. صعب. بعيد. جامد.

وهو يتمادى فى خصامه وخصومته، ولا يبدأ بالمصالحة. ولا يتنازل، ولا يصل إلى حلول وسطى، (إلا إذا كان مضطراً أو مقهوراً أو لتحقيق مأرب أو نوع من المناورة والتكتيك المرحلى). . ورغم نقده اللاذع وجرحه للآخرين فإنه شديد الحساسية لأى نقد بل لأى كلمة يشتم منها شيئًا فى غير صالحه بل يرفض أى رأى مخالف لرأيه بل ربما يرفض أى رأى مشابه لرأيه حتى يكون هو صاحب الرأى وقائله الأول.

هذه الدرجة العالية من الحساسية تجعل الاقتراب منه والتعامل معه صعبًا، وقد تجد نفسك مدانًا دون أن تدرى أى خطأ أو أى جرم أقدمت عليه. تجده يشيح بوجهه بعيدًا عنك دون أن تدرى لماذا!! تجده جامد الوجه غاضب النظرات دون أن تعرف ماذا فعلت. . ولكن فى كل الأحوال هناك شىء ما أغضبه منك. شىء بسيط لا تقصده. بل لا شىء على الإطلاق ولكنه يفسر كل شىء بطريقته الخاصة وعلى الجانب السيئ. هذه الحساسية تجعل العلاقة متوترة دائمًا. أوقات الغضب أضعاف أوقات الرضا. أوقات الاكتئاب أضعاف أوقات السرور. أوقات النكد أضعاف أوقات الانبساط. أوقات الحدة والنزاع والمشاجرات والخصام أضعاف أوقات الهدوء والمصالحة.



والحساسية تورثه سوء الظن. أو سوء الظن يورثه الحساسية. فالافتراض السيئ هو الزائد لديه. فكل الناس سيئون باطلون إلى أن يثبت العكس أو بالقطع لن يثبت العكس؛ ولذا سيظلون في تقديره سيئين باطلين ولهذا فهو دائم التحفز وعلى أتم الاستعداد للهجوم؛ لأن الهجوم في تقديره هو خير وسيلة للدفاع ويحرص دائمًا على أن يمتلك الأسلحة التي تساعده على رد العدوان المتوقع المتخيل. فهو ذلك الشخص الذي يحرص على ترخيص سلاح حقيقي، وهو أيضًا ذلك الشخص الذي يحتفظ بكل الأدوات والخطابات والقصاصات ليظهرها في الوقت المناسب.. كما يحاول أن يحصن نفسه بالسلطة وبالمال ليكون في الوضع الأقوى، ولهذا فهو يسعى للمناصب الرئيسية التي من خلالها يستطيع التحكم في الآخرين ويبذل جهودًا مضنية للتقرب من السلطة ليزداد قوة، ويميل كذلك للاشتغال بوظائف كالأمن والمباحث والمخابرات أي التي تكسبه خوف الناس ومهابتهم له.. وهو يسعد حين يرى الخوف في عيون الناس، فهذا يؤكد له قوته وهذا دفاع عن خوفه الشخصي فعقله الباطن يقول حينئذٍ: هم الذين يخافون ولست أنا الخائف، بل أنا الذي أخيفهم.

وهو يحمل في داخله طاقة عدوانية وطاقة تدميرية هائلة، ويكون شديد العنف في المواجهة ولا يتورع عن الإيذاء والإيلام، حتى وإن دمر حياة أو مستقبل إنسان آخر.

ورغم غروره وغطرسته ونقده وتحقيره للآخرين فهو يشعر دائمًا أنه مضطهد أو أنه لم يأخذ حقه وأنه محط غيرة وحسد وحقد

الآخرين، وأنه لتفوقه وتميزه فإنهم يتحدون ضده ويكرهونه ويحاولون النيل منه والانتقاص من قدره ووضع العقبات فى طريقه واختلاق الأزمات ونشر الإشاعات الباطلة عنه، وهذا يفسر حالة التحفز الدائم التى يكون عليها إذ يعتقد أن الجميع ضده وأن الجميع لديهم الاستعداد للتآمر ضده. أعود وأقول إن هناك درجات تبدأ من البسيط إلى المتفاقم وليست كل الوقت ولكن بعض الوقت أو معظمه حسب الدرجة.

ولهذا فمن الصعب إرضاؤه. من الصعب مداواته بمزيد من المودة والحب. من الصعب استقطابه عاطفياً ناهيك عن صعوبة إقناعه برأى أو جهة نظر فهو عنيد.. عنيد.. عنيد. أى لا يقبل الآخر، بل لا يستمع إليه، ويأخذ سلوكًا معاكسًا مغايرًا وينفرد تمامًا فى الرأى ولا يقبل أن يعارضه أحد أو أن يقف فى طريقه أحد، وهو على استعداد لأن يدوس من يهم برأسه إذا امتلك القوة والسلطة لذلك. فهو نموذج متكامل للديكتاتور وحب السيطرة والسطوة والتحكم فى الآخرين وأن تكون كل الأمور فى يده وتحت تحكمه.

والهزيمة تميته وتجعله يشعر بالإحباط ويصاب بالاكتئاب ولكنه يظل عنيدًا متصلبًا، ولا يتراجع إلا حينما يشعر أنه محاصر وأنه لا أمل ورغم ذلك يحاول أن يجد مبررات لفشله ولهزيمته يسقطها على الآخرين.. الآخرون هم السبب. الآخرون وراء الهزيمة والفشل. لو أن لى معاونين أكفأ لكانت النتائج أفضل!

إن سلاحه المفضل الإسقاط، والإسقاط حيلة لا شعورية يستخدمها العقل الباطن للدفاع عن هذا الشخص إذ يتهم الآخرين بالنقصان والفشل والخطيئة والرذيلة وضعف الأخلاق وسوء الطباع والأنانية والغرور والتسلط والدكتاتورية وسوء الظن.

لاحظ هنا أنه يتهم الآخرين بنفس صفاته هو، وهذا هو أساس عملية الإسقاط، وذلك بلصق صفاته هو بالآخرين، وهذا معناه أنه لا يرى نفسه. لا يدرك عيوبه ونقائصه!

ولعل هذا هو ما يدفعك للتعجب أحيانًا، إذ تجد بعض الناس يتحدثون بحرارة عن الفضيلة والأمانة والشرف والأخلاق الحميدة وهم أكثر ما يكونون بعيدين عن هذه الصفات، وهم لا يفعلون ذلك عن عمد ولكن هذه كلها من ألاعيب أو من أسلحة العقل الباطن الذى يدافع عن كيان صاحبه وتماسكه وعدم انهياره فيبدو متكاملاً خاليًا من العيوب أمام نفسه؛ أى لا يرى التشويه الذى بداخله وهذه مرآة عجيبة جداً. يقف أمامها المنقوص فيظهر كاملاً، ويقف أمامها المشوه فيبدو جميلاً، ويقف أمامها المعيب فتبين مزايا عديدة. ليس هذا فقط فلكى يطمئن أكثر فإنه يرى هذا النقصان والتشويه وتلك العيوب فى الآخرين. إذن هو دائمًا الأفضل والأحسن والأجمل والأكمل!

وهذه هى وظيفة العقل الباطن. حماية الإنسان.. المحافظة على تماسك الذات. وذلك عن طريق الإسقاط والتبرير وأيضًا كبت المشاعر السيئة والأفكار الغريبة والرغبات المحرمات من عدوان

وجنس. العقل الباطن هو الحصن الذى إذا هوى سقط الإنسان صريع المرض العقلى.

إلا أن انفجاراتهم تكون عنيفة ومواجهاتهم حادة وتصادماتهم مميتة، إلا إذا استطاع الشخص الآخر أن يستوعب الموقف ويمتص العنف ويخفف من حدة التصادم؛ لأن المواجهة العنيفة من الطرفين قد تؤدى إلى الدمار والخراب.

كما قلت إن هذا النمط من الشخصيات يكون موجودًا بدرجات مختلفة من الشدة متسببة فى درجات تصاعدية من الصعوبات. قد تكون زوجة، وقد يكون زميلاً، وقد يكون مرءوسًا أو رئيسًا فى العمل، وقد يكون جارًا أو قد يكون أى إنسان تقابله مصادفة فى حياتك.

قد تكون لك حاجة عنده.. وقد يكون له حاجة عندك.. فماذا أنت فاعل معه؟!

الأمر طبعًا يختلف حسب درجة القرابة والموقع والوظيفة. فالزوجة غير الزميل والرئيس غير المرءوس. والأمر أيضًا يختلف إذا كنت تعمل عنده أم هو الذى يعمل عندك؛ أى إذا كنت تعتمد عليه فى دخلك ورزقك ورزق أبنائك أم هو هو الذى يعتمد عليك اقتصادياً. أو إذا كان لديك حاجة عنده أو هو الذى لديه حاجة عندك.. يختلف إذا كان الموقف أو اللقاء عابرًا أم أنها علاقة لها جذورها أو علاقة لها مستقبل.

كما أنه لا يوجد أسلوب معين أو تكتيك خاص للتعامل مع كل شخصية أو كل نمط، ولكن توجد خطوط عريضة وأفكار عامة ونصائح تشمل أسلوب مواجهة أى سلوك غير سوى من أى إنسان فى أى موقع بالنسبة لك :

١- حاول أن تتعرف على نمط الشخصية من خلال معلوماتك وقراءاتك وخبراتك .

٢- ركز على معرفة السمات أو الصفات التى تسببت فى الموقف الصعب .

٣- راع درجة قرابته ودرجة احتياجك له فى رد فعلك .

٤- احذر عمومًا أى رد فعل أو أى نوع من الاستجابات . فليكن زمام المبادرة دائمًا فى يديك إن أمكن ذلك .

٥- لا تتعامل مع كل موقف على حدة، ولكن حاول أن يكون لك أسلوب معين فى التعامل مع كل شخصية على حدة ، مع درجةعالية من المرونة تختلف حسب الموقف وطبيعته .

٦- لا تدخل فى مواجهات حادة ساخنة .

٧- لا تجعله يفرض عليك الحرب ولا أن يجرجرك إلى ساحة القتال .

٨- احذر استفزازه . ابتعد عن المناطق الحساسة .

٩- لا تنتقده . . وإنما تحدث بشكل عام أى لا توجه نقدك لسلوك معين صدر عنه أو فكرة معينة يرددها أو اقتراح يطرحه .

١٠- لا تسفه آراءه أمام الآخرين .

١١- امتــدح الأشيــاء الطيبــة لديه ولكن لا تبــالغ ولا تنافق على الإطلاق، ولا تتـحـدث عن ســمــات غــيــر مــوجــودة فى شخصيته .

١٢- تحدث بصوت غير مرتفـع لا يحمـل نبـرة التعـالى أو الأمر أو الزجر أو السخرية .

١٣- حاول أن ترسم ابتسامة بسيطة على وجهك وأنت تتحدث إليه فى أى موقف .

١٤- حاول أن تدخل روح الفكاهة فى أى حديث معه .

١٥- استعن بترديد مواقف إيجابية سابقة له . واستشهد بإنجازاته الطيبة .

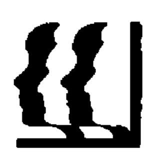
١٦- احرص على لغة الخطاب حسب موقعه .

١٧- أظهر مزيدًا من المودة فى حالات القرب الشـديد كـالزوجة أو الزوج ، وأن تظهـر مـزيدًا مـن الاحتـرام إذا كـان فى مـوقع الرئاسة بالنسبة لك أو إذا كانت لديك حاجة مهمة ومشروعة عنده، ومزيد من التعطف إذا كان لديه حاجة عندك .

١٨- لا تقترب منه فى الأوقات التى يكون مستفزًا فيها، وحاول أن تنصـرف من أمـامـه إذا أمكنك ذلك متى أحـسـست ببـوادر الانفعال الحاد .

١٩- تحمل بصدر رحب وثقة بالنفس غروره وغطرسته .

٢٠- لا تضعه أبدًا فى موقف المدافع .



٢١- لا تجعله ينهزم أمامك ولا تجعل ظهره للحائط ولا تحاول أن تسدد له طعنة قاتلة كما يفعل المبارز مع الثور الهائج. واحذر الأسد الذى يقع جريحًا على الأرض؛ أى احذر الجزء الحيوانى المفترس فيه والذى لا يظهر بوضوح إلا فى حالة الهزيمة الشديدة وفقده السيطرة وإحساسه بالهزيمة وتبعثر ذاته.

٢٢- إذا كان لك السيطرة عليه من خلال موقعك بالنسبة له كأن تكون رئيسه فى العمل أو إذا كان هو فى حاجة لك أو إذا كان فى موقع قريب جداً منك أو إذا كان هناك اضطرار للتعامل المستمر معه فى المستقبل فحاول أن تستخدم أسلوبًا علاجياً غير مباشر إذ يجب عليك أن تتذكر أن سمات شخصيته لم يصطنعها لنفسه، وإنما هى جزء من بنائه النفسى الذى ورثه والذى تربى عليه فى بيئة معينة وفى ظل ثقافة معينة وأنه غير مستبصر بهذه السمات غير الطبيعية أو المتطرفة فى شخصيته وأنه لا يستطيع بسهولة التحكم فى انفعالاته واندفاعاته.. مطلوب منك الفهم والاستيعاب والصدر الرحب والروح السمحة والتهدئة والتوجيه الخفيف غير المباشر، وأن تكون أنت قدوة فى السلوك الإنسانى مودة وبساطة وسماحة ومنطقية وتواضعًا. حاول أن تعالج المناطق الحساسة فى شخصيته بمساعدته على مزيد من الثقة بالنفس.

٢٣- ابدأ حديثك معه بالموافقة على رأيه أو اقتراحه لتهدئ نفسه.. لا تبادره بالرفض وعدم الموافقة والتفنيد، ولكن ارفع روحه المعنوية بامتداح أفكاره عمومًا. ثم تدريجياً استدرجه نحو

رأيك حتى يتبنى هو هذا الرأى وكأنه هو صاحبه ؛ أى ضع أفكارك على لسانه وكأنه هو قائلها ، ولكن احذر من التمادى فى موافقته واحذر نفاقه حتى لا يفلت زمام الأمور من يديك .

٢٤- إذا انفجر ثائرًا وبشدة حاول أن تدير دفة الحديث إلى شىء آخر أو اصمت بعض الوقت ، ولكن لا تتجاهل حديثه لأن الصمت الكامل يستفزه أكثر .

٢٥- إذا تفوه بألفاظ بذيئة حذار أن يرتفع صوتك وأن ترد عليه بألفاظ أو عبارات مثلها ، وإنما اشكره بهدوء وحاول أن تجد أى وسيلة للانصراف . . لا تنصرف بعنف ؛ أى لا تنصرف بشكل يهينه أو يجرحه أو فيه تجاهل له ، وحاول أن تعلن أنك ستعود بعد أن يهدأ .

٢٦- لا تصدق النصيحة التى تقول إن التعامل بشدة مع هذه الشخصية يخيفها ويلزمها بحدود لا تستطيع أن تتخطاها . احذر القسوة . احذر المواجهات العنيفة لأنك ستكون الخاسر دائمًا . فهذه الشخصية لا تسمح لأحد بأن يكسب أمامها ، ولذا لا تأخذ الأمر على أنه مكسب وخسارة ، انتصار وهزيمة ، ولا تقحم كرامتك فى الأمر فأنت تتعامل مع شخص غير طبيعى وربما هو يعانى لأنه يفتقد الحب الحقيقى ويفتقد الإنسان الصبور الذى يعتنى به ويرعاه ، ويفتقد الإنسان الحكيم الذى يستطيع أن يتعرف على نمط شخصيته ويتبنى الموقف العلاجى ولا يتبنى الموقف العقابى .



٢٧- لا تساعده على الهدم ؛ لأنه فى حالات اليأس الشديدة لا يتورع عن تحطيم أى شىء غير مبال بالعواقب . كن أنت الضمير العاقل الموضوعى الهادئ المعالج الخيِّر الذى يحمى ولا يفرط ، يبنى ولا يهدم ، يداوى ولا يجرح .

أمامك الآن ٢٧ نصيحة للتعامل مع هذه الشخصية ، والتى تعرف باسم الشخصية الاضطهادية Paranoid Personality وهى تصلح كإطار عام للتعامل مع بقية الشخصيات والأنماط غير الطبيعية ، أو التى تحمل بعض السمات المتطرفة ، والتى تتسبب فى صعوبات فى التعامل مع الآخرين .

وليس كل إنسان بقادر على التعرف على اسم نمط الشخصية التى أمامه . . وقد لا يدرك أنه يتعامل مع إنسان غير طبيعى ؛ أى مع إنسان لديه مشكلة مرضية فى بنائه النفسى ؛ ولذا يتصرف بشكل تلقائى وطبيعى ، ولكنه يواجه بأفعال وردود أفعال غير متوقعة ولا يمكن التنبؤ بها ، فيحتار ثم يقلق ثم يغضب ثم يهاجم فتتفاقم الأمور أو ينسحب !



الفصل الرابع

الشخصية شبه الفصامية

وهناك نمط آخر من الشخصيات غير السوية يسبب لنا كثيراً من الحيرة ويخلق كثيرًا من الصعوبات والمشاكل فى حياتنا فنقلق ونعانى وتفشل ترتيباتنا وخططنا ولا نستطيع أن نرتب حياتنا على حسابات وتوقعات طبيعية ومنطقية ، فهناك نمط يسمى بالشخصية شبه الفصامية Schizo- Typal Personality Disorder .

ليس مريضًا بالمعنى المتكامل ولكنه ليس صحيحًا مثل بقية الناس ، ولكنه فى حقيقة الأمر أقرب إلى المرضى نظرًا لأفكاره الغريبة التى تفصله عن الواقع أحيانًا وتجعله يعتقد فى أشياء غير حقيقية وتسيطر عليه الظنون والأوهام والمعتقدات الخاطئة إلى الحد الذى يبدو فيه مريضًا فعلاً ، كما يسلك سلوكًا فى غاية الغرابة يثير الاندهاش لأنه لا يتناسب مع ما تعارف عليه الناس سواء فى مظهره أو أفعاله .

إذن هناك غرابة فى التفكير وغرابة فى السلوك ، وغرابة فى تفسيره لأفكار وسلوك ونيات الآخرين . له تعليلاته الخاصة والتى يبنى عليها موقفه وسلوكه . . كما يضطرب لديه الإدراك فيصاب أحيانًا ببعض الهلاوس أو بعض الأحاسيس الغريبة .

أو قد يتصور أن لديه قدرات خاصة كالحاسة السادسة والشفافية ومعرفة الأحداث قبل وقوعها والتنبؤ بخبايا الناس .

كما أن مشاعره وعواطفه غريبة ومتناقضة ومتقلبة، ولكنها تتسم عمومًا بالبرودة فتشعره أنه بعيد غير ألوف، وليس من السهل على الإطلاق إقامة علاقة حميمة معه. إنه بعيد.. بعيد.. بعيد!

وفى الأزمات وتحت تأثير الضغوط يسقط مريضًا لفترة معينة وأثناءها تبدو عليه أعراض المرض العقلى كاملة من اعتقادات خاطئة أى ضلالات وهذيان وهلاوس وسلوك شاذ وثورة غير مفهومة. ولكنه يشفى ويعود إلى قواعده المبنية على الشك وسوء الظن وغرابة الأطوار والتفكير والحساسية المفرطة وخاصة للنقد.

قد يكون هناك صعوبة فى التعامل مع هذه الشخصية أكثر من الصعوبة التى تواجهنا مع الشخصية الاضطهادية وإن تقاربت السمات بينهما إلا أن الشخصية شبه الفصامية أقرب إلى المرض وتنتابها فعلاً أوقات تنفجر لديها أعراض عقلية واضحة رغم أنها مؤقتة، وصعوبة التعامل مع الشخصية شبه الفصامية تكمن فى صعوبة التوقع والتنبؤ وشدة الغرابة فى الأفكار والسلوك وما تحمله من معتقدات خاطئة والتصادم مع هذه الشخصية يكون مفاجئًا وغير متوقع وتفشل الأساليب المنطقية فى الإقناع والاحتواء. والأمر يحتاج إلى أقصى درجات ضبط النفس ويكون الوقع أخف عليك إذا أدركت أنك تتعامل مع شخصية غير سوية، ولكنك تستطيع أن تطبق المبادئ العامة للتعامل مع الشخصيات غير السوية التى جاءت مع النمط الاضطهادى.



الفصل الخامس
الشخصية السيكوباتية

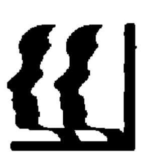
أما النمط الثالث الذى يتسبب فى معاناة حقيقية لمن يتعاملون معه فهو نمط فجٌ يشكل تحديًا صارخًا لكل ما هو طيب وخير وجميل فى الحياة، ويمثل خرقًا مؤذيًا لكل التقاليد والأعراف. يجعل الحياة صعبة وذات طعم مر ويفقدك الثقة بالإنسانية ويشوه الصورة الجميلة التى خلق الله الإنسان عليها.

إنه ضد القيم.. وضد القانون.. وضد المجتمع.. ضد الفضيلة والشرف.. ضد الصدق والأمانة.. ضد الإخلاص والوفاء.

كيف تشكل هذا البناء النفسى المهلهل؟!

الإجابة صعبة.. ربما خلل فى المخ.. ولكن قطعًا ليس فقط خللاً فى التنشئة والتربية.. الأمر أكبر من ذلك.. إنه استعداد خاص.. تكوين.. فسيولوجيا خطأ.. خلايا مدمرة.. جينات غير سوية.. إنه اضطراب فى مركز القيم.. مركز التحكم فى الغرائز والرغبات البدائية.. مركز التحكم فى الانفعالات والاندفاعات.

وهو أيضًا اضطراب فى مركز الوجدان.. ولذا لا يوجد ضمير يتألم.. لا توجد مشاعر من أجل الغير.. يخلو دائمًا من الضعف الإنسانى.. معدوم الرحمة.. أنانى.. عاشق لذاته.. عاشق



للملذات . . لا شىء يردعه . . لا يتعلم من الخطأ . . وهذا معناه سيطرة وغلبة الرغبات البدائية . . فالإنسان السوى يخاف ويتعلم ويكتسب خبرة التحكم والسيطرة والتأجيل . . إذن عند هذا الإنسان غير السوى الرغبة فوق الخوف . . التعليم لا يكسبه خبرة التحكم والتأجيل . . بمعنى توقف النمو الإنسانى لهذا الشخص عند المرحلة البهيمية الحيوانية . . فالنضج معناه رقى الوجدان وسمو الفكر واكتساب الخبرات عن طريق التعلم وغلبة المنطق وانتصار القيم ووضع الغرائز فى الإطار الدينى الأخلاقى الاجتماعى المقبول دون حرمان أو زهد . . أى توازن بين مكونات الإنسان من غريزة وعاطفة وفكر . . هذا هو معنى النضج . . هذا الإنسان السيكوباتى ضد الاجتماعى لديه خلل ما فى العلاقة بين المكونات الثلاث : الغريزة، الوجدان، الفكر . . أى لديه مشكلة فى العلاقة بين المادة والروح .

انشقاق ما وانفصال ما أعلى المادةَ وأضعف الروح وأزاحها . . ولهذا يتحول الإنسان إلى وحش مفترس همجى يجب اتقاء شره . . الاقتراب منه تلوث وإيذاء للإحساس وعكارة للمزاج وقلق للنفس . . لا تأمنه على شىء . . يخون القريب قبل البعيد . . ويخون الصديق قبل العدو . . ويخون مَن أطعمه وسقاه قبل مَن زجره ونبذه . . لا ولاء ولا انتماء . . ولا التزام!

هل يحمل فى طياته عداء للبشرية؟ هل يحمل فى طياته كراهية للبشر؟ أم تبلد وجدانه بالكامل إلا مساحة احتفظ بها لنفسه فقط حباً وعشقًا وهيامًا؟



هل سيكتشف العلم جينات العدوان والكراهية؟ هل هناك جين خاص بالإجرام؟!

والمصيبة أن تجتمع النزعة الإجرامية مع الذكاء فيتخلق ما يسمى بالسيكوباتى المبدع، وهو ذلك المجرم الذى يخدعك برقته وسماحته وطيبته وإخلاصه وتفانيه وصدقه . . يجيد إحكام القناع الذى يخدع به الناس حتى يتمكن منهم فينفث سمومه ويرديهم صرعى وقتلى . فهو يدوس الأعناق وهو يتسلق حتى يصل إلى القمة!

والطريق إلى القمة مفروش بدماء الناس وعظامهم وجماجمهم! . . الطريق إلى القمة مفروش بالنفاق والرياء والغش التجارى والنصب والتزييف والسرقة والدعارة والقوادة!

- ماذا تفعلين لو تزوجت رجلاً سيكوباتياً؟
- ماذا تفعل لو تزوجت امرأة سيكوباتية؟
- ماذا تفعل لو أن رئيسك سيكوباتى؟
- ماذا تفعل لو أن زميلك أو جارك سيكوباتى؟
- ماذا تفعل لو أن أحد مرءوسيك سيكوباتى؟
- ماذا تفعل لو ابنك أو الأصعب ابنتك سيكوباتية أو شقيقك أو شقيقتك؟

إنه لأمر غاية فى الصعوبة . . إنه ابتلاء يحتاج فى البداية إلى التسليم بقضاء الله ويحتاج إلى الصبر . الصبر على الابتلاء . . ولابد من ضبط أعصابنا وردود أفعالنا ؛ لأنها قد تتسم بالغضب الشديد الذى يجعلنا لا نحسن التصرف فى مواقف تستلزم الحكمة .

ولدى تصور خاص فى التعامل مع هؤلاء الناس ليس هو تصور علاجى أو عقابى ولكنى أسميه: «وقائى»، بمعنى: كيف نحاصر شره ونقلل من أخطاره؟

كيف نحمى أنفسنا منه ثم نحمى المجتمع؟ ما الإجراءات الوقائية المناسبة؟ كيف تتكون مجموعة أو تتشكل حلقة من حوله يكونون أصحاب مصلحة فى وقاية أنفسهم من شروره.. وإن واجبنا ليمتد من حماية أنفسنا إلى حماية بقية الناس من خلال التوعية والإعلام وليس التشهير.

ولابد أن نبعده عن مواقع المسئولية والتحكم فى مصائر الناس أو المال أو الرأى العام.

ولو أن الناس اكتشفوا أمره ولو تدريجياً فستضيق الحلقة حول رقبته، ولن تكون له حرية حركة تتيح له توسيع دائرة إفساده.. إن تبادل المعلومات دون مبالغة ودون رغبة فى النميمة والوقيعة والفضيحة يساعد على الحد من خطورته.. إلا أنه يكون من الأذكياء فيستعين بضعاف النفوس أو بمن يرشوهم أو بالمنافقين ليكونوا درعه الذى يقيه من الذين اكتشفوا أمره، ولذا فإن سياسته الدائمة هى تقسيم الناس إلى فرق متناحرة متنازعة ينفذ بينها ويستعدى إحداها على الأخرى حتى يضعف قواها فيلجأون إليه مستعينين مستغيثين.. لأن فى اتحاد الناس اتفاقًا عليه وإضعافًا له وكشفًا لأمره.

أما إذا كان السيكوباتى يدخل فى دائرتك الخاصة جداً زوج أو شقيقة أو ابنة.. إلخ، فالأمر يكون فى غاية الصعوبة وغاية الألم!

وهنا يختلف موقفك ويتجه إلى الإحاطة والرعاية والحماية . .
وبعد حمايتك لنفسك وحماية الآخرين يجب أن تفكر كيف نحميه هو من نفسه ؛ لأنه فى النهاية سوف يؤذى نفسه ، وينتهى به الأمر إلى الموت أو السجن أو الفضيحة أو الفصل من عمله أو الطلاق من زوجه وخراب بيته !

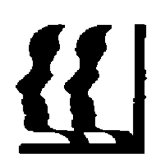
ولا تتورط مع سيكوباتى فى شركة أو مشروع أو تجارة أو نسب . . تعامل معه فى أضيق الحدود الواجبة . . لا تعمق صلتك به . . لا تدخله بيتك . . لا تأتمنه على أسرارك . . وإذا أتيحت لك الفرصة لتحاشيه أو الابتعاد عنه فلا تتردد .

تأكد أن الاقتراب منه خسارة . . ليست خسارة مادية فحسب ولكن خسارة نفسية معنوية روحية . . فهو يؤذى النفس . . يلوث الروح . . يحطم المعنويات . . إنه من المفسدين فى الأرض . . إنه لا يصلح أبدًا !

وإذا اضطررت للعمل معه فراقبه بدقة ولا تثق به على الإطلاق . . واحذر فهو مخادع وممثل جيد وسيكون كل همه أن يقنعك أنه طيب وأمين !

وهو وراء معظم الجرائم التى نقرأ ونسمع عنها كالقتل والنصب والسرقة والتجسس . . وهو وراء كل الجرائم الخفية التى لا يعاقب عليها القانون كالنميمة والدس وترويج الإشاعات وتأليفها والوشاية والطعن فى الظهر والإيذاء بلا رحمة حتى لأقرب الناس إليه !





الفصل السادس
الشخصية الهستيرية

صدق من قال: إن الحياة مسرح كبير . . ويقف على خشبة المسرح ممثلون وممثلات عظام ولكنهم غير محترفين وليسوا أيضًا من الهواة ولكنهم يمثلون بتلقائية وبصدق ويؤثرون فى المشاهدين أى فى الناس من حولهم . . ولكن للأسف فالجمهور لا يصفق وإنما يتألم . . فهؤلاء الممثلون والممثلات يسببون معاناة للناس .

ونعود فنؤكد أنهم لا يقصدون أن يمثلوا . . أى أنهم غير واعين أنهم يفعلون مثل أى ممثل حقيقى يقف على خشبة المسرح : ينفعلون ويرفعون أصواتهم، ويصرخون ويولولون، يظهرون تأثرًا وألمًا وتنهمر دموعهم بغزارة . . وإذا بحثت وراء هذا الانفعال الحار ستجد سببًا بسيطًا واهيًا أو لا سبب على الإطلاق أو أشياء متخيلة غير حقيقية . . المهم أن هناك انفعالاً صارخًا ومبالغة وتهويلاً وتجسيمًا للأمور . . وهى فى النهاية أى الشخصية الهستيرية، تلعب دور الضحية المعتدى عليها، والتى تعرضت للجرح الذى ينزف بغزارة، الضحية المظلومة المضطهدة الضعيفة .

فى أى موقف ولو كان بسيطًا تنفجر وتتوهج مواهبها التمثيلية وعشقها للدمار . . ونعود ونؤكد أنها تكون فعلاً متأثرة ومنفعلة، ولكن سرعان ما يتبخر هذا الانفعال وتهدأ العواصف التى هبت فجأة وقد تتغير إلى النقيض . . إذن لا جذور ولا أعماق ولا فكرة

ولا معنى . . بل سطحية وتفاهة وميول استعراضية والمبالغة والتهويل والكذب والتذبذب الوجدانى وسرعة الانتقال من حالة مزاجية إلى حالة مزاجية أخرى مغايرة . . إذن هى علاقة مع السطح وربما ليس لها علاقة بالموضوع الأساسى، أو ثمة خيوط واهية تربط بين انفعالاتها وأفكارها المعلنة وبين صلب القضية أو الموضوع أو المضمون الأساسى للموقف الذى هى بصدده والذى أثار انفعالاتها .

وقد يكتشف المشاهد أو المراقب ضعف الصلة بين انفعالاتها وبين حقيقة الموقف . . أو على الأقل فإن الموقف لا يستحق هذه الدرجة من الانفعال . . ولهذا يتأكد لك أن لهذا الانفعال مصادر أخرى خفية غير معلنة وغير معروفة حتى بالنسبة لهذه الشخصية . . وأن الموقف المعلن ما هو إلا ستار يُخفى الموقف الحقيقى الكامن ربما فى اللاشعور والمحرك الأساسى لهذا الانفعال الحاد .

إذن ليس هو كذبًا بالمعنى التقليدى للكذب وليس ادعاء وليس مبالغة مقصودة وليس تورية عن تعمد، ولكن هذا هو نشاط العقل الباطن أو ما يسمى باللاشعور وهو مخزن المشاعر والرغبات المكبوتة التى لا يستطيع الإنسان أن يفصح عنها فيدفع بها إلى عقله الباطن وكأنه لا يريد أن يعرف عنها شيئًا .

وكلها فى الغالب مشاعر ورغبات جنسية وعدوانية مرفوضة منه ومن المجتمع على حد سواء ولا يدرى كيف يتعامل معها، وتخلق لديه صراعًا لا يمكن حله إلا من خلال عمليات الكبت اللاشعورى .

وصعوبة التعامل مع أى شخصية مضطربة مثل الشخصية الهستيرية هى فى عدم القدرة على التنبؤ أو التوقع . أنت لا تعرف الحالة التى ستكون عليها فى اللحظة القادمة مع سرعة التقلب من حال إلى حال لأسباب واهية . . وهذا أمر مرهق ويبعث على القلق .

وثمة صعوبة أخرى فى التعامل مع الشخصية الهستيرية وهى قابليتها الشديدة للإيحاء ؛ أى عدم فحص الأمور بعناية ودقة والتأثر السريع . . وهذا يدفعها إلى تغيير رأيها وموقفها حسب التأثيرات الواقعة تحتها خروجًا عن المنطق والتحليل السليم والرؤية الدقيقة العميقة .

ولذا فآراؤها غير دقيقة واقتراحاتها غير واقعية ونظرتها للأمور فيها تطرف وسلوكها فيه تماد . . باختصار ، إنها كيان غير منضبط يفتقد النظام ولا يبعث على الاستقرار . . والاتفاق معها غير مضمون والاعتماد عليها غير مأمون العواقب .

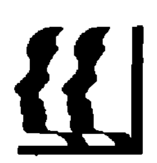
ما الحل؟

أنصحك بألا تتأرجح مع هذه الشخصية يمينًا وشمالاً وصعودًا وهبوطًا . . لا تصدق حرارة الانفعال ودرجة التأثر . ناقش الأمور بينك وبين نفسك مستعينًا بمنطقك وقياساتك الخاصة لتصل إلى القرار الحكيم غير متأثر بالتهويل الدرامى ومسرحة الأمور . . ولكن لا تلق برأيها كله إلى البحر . . استمع إليها بعناية لتقف على حقيقة انفعالاتها ومشاكلها وصراعاتها . . تحدث معها بهدوء

واشرح لها وخذ بيدها . هى محتاجة إلى شخصية ناضجة تساعدها على تفهم نفسها والوقوف على أصل مشاعرها وتفسر لها سلوكها الغريب فى أحيان كثيرة . . الحياة تكون أصعب بل مستحيلة إذا كانت الشخصية المقابلة للشخصية الهستيرية والتى تتعامل معها غير ناضجة . . الشخص الناضج هو الذى يزن الأمور بميزان الحكمة والخبرة والعلم والعدل والحب . . وهو الهادئ ولا يتجاوب بالانفعال الشديد أو المبالغ فيه . . وهو الذى يفهم حقيقة الشخصية التى أمامه ويتعامل معها بالقدر الذى لا يثيرها ولا يدفعها إلى مزيد من الانفعال بل يهدئ من روعها ويجرجرها إلى الموضوعية والتفكير الهادئ والعقلانية ، رغم ضعف منطقها وقلة حيلتها وسطحية مشاعرها وسرعة تقلبها وأيضًا عدم صدقها!

وكن حذرًا فى التعامل مع الشخصية الهستيرية ، لأن التفكير الجنسى يصبغ رؤيتها لمعظم الأمور وخاصة فى نطاق علاقتها بالجنس الآخر . . فأى إيماءة أو أى حركة أو أى تعبير أو أى كلمة أو أى سلوك له مغزى جنسى . . وهى المقصودة والمستهدفة دائمًا لأنها - كما تعتقد هى - جذابة جنسيّاً ويتهافت عليها كل الرجال . . ولهذا فهى تقص حكايات مبالغًا فيها وأحيانًا غير حقيقية (أى متخيلة) عن محاولات الرجال معها . . ويسعدها أن تردد هذه الحكايات كثيرًا لتدلل على مدى جاذبيتها الجنسية وقهرها للرجال!

والمهتمون بالتحليل النفسى يرون أن هذه المبالغة الجنسية ما هى إلا دفاع عن برودتها الجنسية وعدم ثقتها بنفسها كمحرك جنسى لمشاعر الرجال وخوفها من أن يكتشف الرجال عجزها الجنسى



فينفروا منها . . ولهذا فهى تبالغ فى مظهرها وملبسها وزينتها . وتكشف أكثر مما تغطى من جسدها . . وتضحك وتتكلم بطريقة مثيرة بل وتقول كلامًا جنسيّاً مغلفًا . . والهدف من كل ذلك أن يدخل الرجل الذى أمامها إلى المصيدة معتقدًا أنها ترغبه فيلمح لها ، وهنا تفضحه وتعلن أمره وتكشف سره لتؤكد للناس أجمعين أنها مرغوبة جنسيّاً .

فليحذر الرجال فى تعاملهم مع المرأة ذات الشخصية الهستيرية ، والأفضل الابتعاد عنها إذا أمكن بالرغم من أن ذلك يستفزها ويملؤها بالعدوان . . إن أى تجاهل لها يضايقها فهى تريد دائمًا أن تكون محور الاهتمام والرعاية ومحط النظرات . . ولذا تتكلم كثيرًا وفى مواضيع ربما بعيدة عن اهتماماتها أو تخصصها ولكنها تقتحم أى حوار وتقاطع أى متحدث وتتكلم بصوت مرتفع ، ويتخلل حديثها ضحكات عالية مجلجلة وتمايلات تساعد على انتشار عطرها الفج والمبالغة فى كميته !

ويعنينى فى هذا المجال المواجهة مع الزوجة ذات الشخصية الهستيرية . واستمرار الحياة الزوجية ونجاحها النسبى يتوقف على زوج عاقل ناضج صبور حكيم هادئ موضوعى ، والأهم أن يكون فاهمًا ومتفهمًا ومشخصًا لطبيعة شخصية زوجته ويجيد التعامل معها بأسلوب غير مباشر متفاديًا التصادم المباشر ، مبتعدًا عن الأسلوب العقابى مستوعبًا لنقاط الضعف ومسيطرًا بلطف على نوازعها البدائية ، محاولاً فى نفس الوقت علاج بعض هذه السمات بضرب المثل والصبر .

الفصل السابع

الشخصية النرجسية

إذا كانت الأنانية من إحدى السمات البارزة فى الشخصية الهستيرية فإنها أى الأنانية من أهم سمات الشخصية النرجسية، بل هى السمة المحورية الأساسية التى تتمركز حولها وتنطلق منها بقية السمات.

فالنرجسى عاشق لنفسه متيم بها يرى أنه الأفضل والأحسن والأجمل والأذكى.. يرى الناس أقل وأدنى وأبعد من أن يكونوا منافسين له فى شىء؛ ولذا فهم ليسوا جديرين بأى شىء فهو الأجدر والأحق وعليهم أن يخضعوا له، وأن يتباروا فى إرضائه وأن يتنافسوا فى خدمته. إنه يستبيح لنفسه استغلال الناس وتسخيرهم، ويعتبر ذلك تفضلاً منه عليهم أن يعطيهم الفرصة ليكونوا قريبين منه وفى خدمته، وينكر عليهم حقوقهم وما يستحقونه من أجر أو مجاملة فهم الذين يجب عليهم أن يجاملوه وأن يودوه وأن يهادوه.

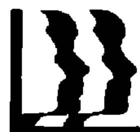
والنرجسى ليس لديه مساحة حب للآخرين.. الحب كله موجه لذاته.. ولهذا فهو لا يعطى، وإذا أعطى وهذا نادر فلكى يسترد أضعاف ما أعطاه.. كل شىء محسوب لصالحه، فلا ينشغل بالتفكير فى الآخرين وفى احتياجاتهم ولا يأبه لمشاغلهم فهو مشغول بنفسه كل الوقت.

يهتم كثيراً بمظهره، حريص جداً على أناقته، يدقق فى اختياره لملبسه، يعنيه كيف يبدو فى عيون الآخرين، كيف يثير إعجابهم، كيف يجمعهم من حوله، ولهذا يستفزه التجاهل، ويحنقه النقد، ويرفض التوجيه، ولا يريد أن يسمع إلا المديح وكلمات الإعجاب وكلمات التقرب، ويصدق النفاق!

وهو حريص كل الحرص على صحته وبصورة مبالغ فيها. يأكل بحساب وينام بحساب ويمارس الرياضة البدنية لا يستمتع بها وإنما ليحافظ أكثر على صحته وليعيش أطول.. يتابع بشغف واهتمام أخبار الموضة ويتابع التقدم فى جراحات التجميل، وهو من زبائن المتخصصين فى التجميل ولا يمانع فى جراحة إذا كانت ستجعله أجمل وأكثر جاذبية.

ونكرر: هو لا يعرف الحب ولا يستطيع أن يحب.. وإذا كان الآباء الطبيعيون يتمنون أن يروا أولادهم فى حال أفضل منهم، فإن النرجسى هو الوحيد الذى يغار من أبنائه ويدخل فى منافسة معهم ليتفوق عليهم ليبدو شاباً وأكثر جمالاً وجاذبية وليتمتع أكثر بالشهرة وإقبال الناس عليه.. فإحدى مشاكل النرجسى هى الشهرة.. فهو يريد أن يتطلع إليه كل الناس وأن يحاولوا التقرب منه والاقتراب، ويحب أن يرى نظرة الانبهار فى عيون الآخرين، وأن يروا فى عينيه نظرة التعالى.. فهو بالقطع مغرور ومنتفخ!

ولذا فالتعامل مع هذا الإنسان مزعج ومؤلم.. وهو إنسان كريه رغم اعتقاده بإعجاب الناس به.. فالانبهار يكون بالقشرة ولكن



الحقيقة أن فى داخلهم جميعًا نفورًا منه ورغبة فى تحاشيه والابتعاد عنه وعدم رؤيته أو التعامل معه.

وإذا دخلت معه فى عمل أو شراكة أو تعاون، فلابد أن ترضى بأن تدع له القيادة، وأن ترضى بأن تتراجع خطوة إلى الوراء والأفضل أن تكون فى الظل، وأن يكون هو فى منتصف دائرة الضوء، وأن تدعه يقول الكلمة الأولى والأخيرة وألا تناقش أو تعترض أو تنتقد. . عليك أن تقبل صاغرًا وإلا غضب ورفع رضاه عنك وألقى باللوم عليك.

- مطلوب منك أن تنافقه وإلا . .
- مطلوب منك أن تترك له القيادة وإلا . .
- مطلوب منك أن تتفانى فى خدمته وإلا . .
- مطلوب منك ألا تتوقع امتنانًا أو أجرًا وإلا . .
- مطلوب منك أن تتحمل النقد الساخر وإلا . .

مطلوب منك كل ذلك وإلا . . فالأفضل لك أن تبتعد. . استمرارك معناه شيء واحد وهو أنك مازوخى النزعة، تحب الاستعباد والتدنى والقهر وسطوة وسيطرة الآخرين. . أى التلذذ بضعفك والإعجاب بقوة الآخرين، وخاصة من أصحاب الشخصية النرجسية.

ابتعد ولا تقترب. . زامل ولا تصادق. . تفهم ولا تستفز. . عالج ولا تعاقب. . لا تنقده ولكن وجهه برفق. لا تتحد غروره ولكن حرك الجوانب الإنسانية فى شخصيته. . لا تقلل من قدره

ولكن امتدح فقط مناطق القوة فى شخصيته . . لا تسفه آراءه ولكن بادله الرأى بموضوعية . . لا تتوقع منه كثيرًا حتى لا تحبط . . لا تنتظر حبّاً مقابل حب ولكن اجعله يثق بصدق مشاعرك نحوه ليستجيب لنصائحك . . كن حازمًا إذا تخطى الحدود اللائقة فى التعامل معك . . لا تكسر المرآة التى يرى فيها ذاته الجميلة ولكن اجعله يقترب من الواقع تدريجيّاً . . لا تتفق مع الآخرين لتتحدوا ضده، ولكن تعاونوا على دفعه إلى التعاون البناء بدلاً من العزلة والتنافر .

كانت هذه هى بعض النصائح للتعرف على كيفية مواجهة الشخصية النرجسية .

* * *

الفصل الثامن

الشخصية البينية

الناتج المشترك للشخصيات المضطربة هو اضطراب العلاقة مع الآخر. . اضطراب العلاقات الشخصية الإنسانية. . مما يسبب صعوبات للطرفين. . وواضح أن من أكثر ما يضايق ويقلق هو عدم القدرة على التوقع والتنبؤ فى العلاقة بالآخر، وذلك ناتج عن التقلب المزاجى والتذبذب الوجدانى. . لاحظنا ذلك فى الشخصية الهستيرية والنرجسية، ونلاحظه بوضوح فى شخصية ثالثة يطلق عليها الشخصية الحدية أو الحدودية أو الشخصية التى تقف على الحدود الوسطى أو الشخصية البينية. . ومن حقك أن تختار اسمًا يعجبك. . وعلى كل فالإنجليز يطلقون عليها Border line Personality Disorder.

وهى شخصية تجاور أو تتشابك أو تشترك مع الشخصية السيكوباتية فى الاندفاع والحماقة، والخروج على القواعد والأصول والعادات والقوانين، وعدم الالتزام وتحدى السلطة وعدم التعلم من الخطأ، وعدم الاستفادة من التجارب السابقة.

كما تتسم هذه الشخصية بعدم النضج الانفعالى، وبذلك تجاور أو تتشابك أو تشترك مع الشخصية غير الناضجة انفعالياً فى عدم النضج والانفعال الحاد غير الموضوعى واتخاذ القرارات السريعة

غير المدروسة والاندفاع فى الرأى والسلوك، ورد الفعل الطفولى والعناد إلى حد تدمير الذات ومحاولات الانتحار المتكررة.

وتشترك فى الحدود مع الشخصية الاكتئابية أو التى تعانى من عسر المزاج.. فى تلك النوبات من الإحباط والملل الشديد والخواء الداخلى المصحوب بالإظلام واليأس والبحث عن علاج ذاتى للتخلص من هذه المشاعر المشابهة للاكتئاب، والتى تجعل الاستمرار فى الحياة صعبًا.. ويلجأ بعض الناس فى هذا النمط من الشخصية إلى المخدرات كالمواد الكحولية والهيروين للخروج من هذه الأزمات المصحوبة بهبوط شديد فى المعنويات.

وتتسم هذه الشخصية بارتباطاتها العاطفية الشديدة والمتطرفة، والتى تسيطر على كل كيانها وتملأ كل وجدانها.. ارتباطات غريبة وقوية تعطيها كل اهتمامها ووقتها.. ولكن وبنفس الشدة تنقلب إلى النقيض تمامًا وتكون فى حالة تأرجح ما بين شدة الحب وشدة الكراهية.. والتأرجح ما بين الانبساط الشديد إلى حد التلاصق والالتحام ثم النبذ والرفض والتباعد، وكأنها بندول يتحرك ويعبر الحدود ذهابًا وإيابًا.

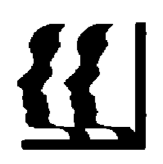
إذن نستطيع أن نفهم لماذا سميت بالشخصية الحدودية؛ أى التى تتشابك مع كثير من أنماط الشخصية وتأخذ منها بعض سماتها ليتكون خليط عجيب من السمات أساسها التقلب والاندفاع والهوائية إلى حد الحماقة وتدمير الذات، وأساسها علاقات مضطربة متناقضة لا نستطيع معها التنبؤ أو التوقع وسلوك غريب

لا يتفق مع البيئة وعاداتها وقوانينها ، ويمثل خروجًا على الأخلاق والدين والتقاليد . إنها شخصية شديدة الاضطراب ، ومن يعيشون معها أو يتعاملون معها يعانون بشدة . . وهذا النوع من الاضطراب يحتاج إلى تدخل مهنى . . أى علاج نفسى مكثف وطويل المدى .

تزداد الصعوبة إذا كنا نتعامل مع ابن أو ابنة . . والصعوبة مع الابنة أكثر وخاصة إذا كان لها سلوك يمثل تحديًا للسلطة والتقاليد مع التهديد المستمر بالانتحار والتقلب الوجدانى . . وتكون المشكلة أكثر تعقيدًا إذا صاحب ذلك إدمان للمخدرات . . وأكثر شخصية منتشرة بين المدمنين هى هذه الشخصية ؛ لأنها تتميز بالاندفاع وعدم النضج والرغبة فى تدمير الذات .

كم هى الحياة صعبة مع مثل هذا النوع من الشخصيات . . وكم هو العلاج مضنٍ ويستغرق وقتًا طويلاً ، وقد تكون النتائج محبطة ومخيبة للآمال . . والشباب الصغير يجيد ملاعبة الآباء والضغط عليهم وابتزازهم . . وشاب مدمن يستطيع أن يدمر أسرة بأكملها ، ناهيك عن مضاعفات المخدرات كالسلوك الإجرامى والعدوانية وانتشار الأمراض المعدية والإصابة بالاضطرابات النفسية والعقلية .

***



الفصل التاسع

الشخصية غير الناضجة وجدانياً

وفي مجال الحديث عن عدم النضج وأثره على اضطراب العلاقات الإنسانية فلابد أن نذكر الشخصية غير الناضجة وجدانياً Emotionally unstable personality والمقصود هنا عدم الثبات الانفعالي . . لأن الانفعال مثل التفكير لابد أن يكون واضح الاتجاه محدد الهدف متلائمًا مع الموقف وأن يساعد على الإثراء . . وكلمة الإثراء هنا ليست غريبة في مجال العلاقات الإنسانية، إذ هناك فقر وثراء في الفكر وفي الوجدان وفي السلوك .

هناك إنسان فقير وآخر غني . . إنسان يدفئك بأحاسيسه وآخر يجعلك تعيش في الصقيع . . إنسان يمتعك بأفكاره وآخر يضجرك بالضحالة والتفاهة . . إنسان تستطيع أن تخطط معه للخطة القادمة وللمستقبل البعيد، بينما هناك إنسان آخر لا تستطيع أن تتوقع رد فعله لأي موقف حتى وإن كنت مررت معه بخبرة سابقة في ذات الموقف . . هناك إنسان ينقلب فجأة . . يثور بحدة . . يصرخ . . يقذف بما في يديه . . يتفوه بألفاظ جارحة . . يتخذ قرارات مفاجئة وعلى عجل وغير مدروسة وتتسم بالرعونة والاندفاع . . يحلف بأغلظ الإيمان . . يحطم . . يدمر . . ثم . . ثم يهدأ البركان . . يبكي . . يندم . . ويعتذر . . ويقال عنه إنه طيب . . وعلامة الطيبة أنه يغضب بسرعة ثم سرعان ما يصفو . . والحقيقة أنه ليس طيبًا . .

ولكنه غير ناضج انفعاليّاً . . فمن علامات النضج الوجدانى رد الفعل المتوازن والموازى للموقف أو الحدث، مما يساعد على الرؤية الصحيحة والدراسة الدقيقة واتخاذ القرار السليم فى ظل إطار منطقي ومرجعية ثابتة .

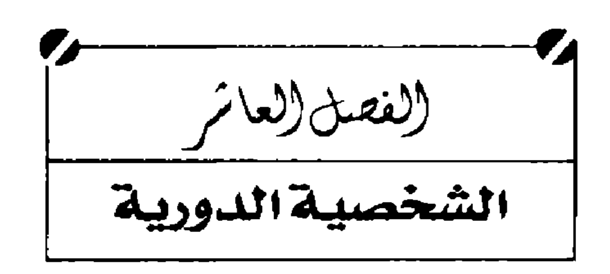
والنضج تربية وتنشئة وتعليم وثقافة وحضارة، وأيضًا وراثة أو استعداد . . عوامل كثيرة تساعد على النضج وعوامل سلبية أخرى تساعد على عدم النضج . والناضج تستطيع أن تثق به حتى وإن لم يكن صديقًا لأنك تستطيع أن تتنبأ وتتوقع سلوكه فى مواقف معينة، ولذا تستطيع أن ترتب أيضًا رد فعلك . . أما غير الناضج حتى وإن كان صديقًا فسيُلحق بك الضرر؛ لأنه غير مضمون ويفسد أي موقف ويضاعف من صعوبة الأشياء فتتحقق الخسارة الحتمية، سواء على المستوى المادى والعملى أو مستوى العلاقة الشخصية .

ولذا غير الناضج انفعاليّاً لا يصلح لأن ترسله مندوبًا عنك ولا يصلح لأن يتفاوض بالنيابة عنك . ولا يصلح لأن يمثلك تمثيلاً شخصيّاً ولا يصلح لأن تعطيه توكيلاً عامّاً . . ولا يصلح لأن تترك له مساحة واسعة فى التصرف بل يجب أن تضع له الحدود الضيقة التى يتحرك فيها .

إن هذا الإنسان غير الناضج انفعاليّاً لا يكون منطقيّاً إلا فى حالات الصفاء والهدوء . أما إذا ثار وانفعل فلا منطق بل لا عقل

على الإطلاق . والحدود متداخلة ومتشابكة بين عدم النضج الانفعالى والشخصية الحدية فتلك الشخصية الحدية تتسم أساسًا بعدم النضج الانفعالى وهى أيضًا تتداخل وتتشابك مع الشخصية الهستيرية فيما يتعلق بسمة النضج . . ومن هنا تبرز أهمية المثل القائل : عدو عاقل خير من صديق غير ناضج انفعالياً!





الفصل العاشر

الشخصية الدورية

كما أن عدم النضج الانفعالى مرهق مضن فى مجال العلاقات الإنسانية فإن التذبذب والتقلب الوجدانى له نفس الأثر المتعب. فهناك شخصية تعرف باسم الشخصية النوابية أو الدورية بل تعتبر اضطرابًا مَرَضيّاً يستوجب العلاج Cyclo-Thymic Personality Disorder.

هذه الشخصية تجىء لها نوبات من الاكتئاب أو فلنقل نوبات من هبوط المعنويات وعدم الحماس والانطفاء وفقدان القدرة على الاستمتاع بأى شىء. يتحرك كالإنسان الآلى لأداء الواجبات المفروضة عليه بلا روح وبلا دافع . .

تستمر هذه الفترة الصعبة أيامًا أو أسابيع قليلة . . ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية المعتادة أو يخرج منها إلى حالة عكسية تمامًا من المرح والسرور والشعور الغامر بالسعادة والتوهج والنشاط والحماس والاستمتاع حتى النخاع بكل شىء.

تستمر هذه الحالة أيامًا أو أسابيع ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية أو يخرج منها إلى النوبة الاكتئابية . . ويظل هكذا ما بين الاكتئاب والمرح مرهِقًا مَنْ حولَه . . فإذا كان فى الحالة الانبساطية

فالتعامل معه سهل ومريح وظريف . أما إذا كان فى الحالة الاكتئابية فأنت لا تستطيع أن تقضى معه أو من خلاله أى مصلحة بل كل شىء يتوقف ويتعطل ، فتصاب بالإحباط وتصاب بالإرهاق وتصبح الحياة ذات مذاق غير مستحب .

***

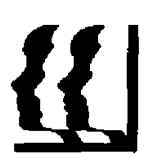
الفصل الحادى عشر

عسر المزاج

وهناك اضطراب وجدانى آخر يعرف باسم عسر المزاج Dys-thymic Disorder.

وهنا يسيطر الاكتئاب لمدة طويلة تصل عامين على الأقل. . ورغم أن هذا الإنسان يمارس حياته بصورة قد تبدو طبيعية فإنه يفتقد الحماس والنشاط والرغبة والدافع والأمل والطموح. . لا شيء ألبتة من كل ذلك، بل تراخ وهبوط معنويات وإحساس بالتعاسة وشعور بالألم. . والحالة لا تعتبر اكتئابًا بالمعنى الإكلينيكى المتكامل، ولكن هناك درجة من الاكتئاب تعوق إحساسه بالحياة واستمتاعه بها وتؤثر على علاقاته بالآخرين حتى الأقربين له، والتى تتميز بالفتور والركود، وبذلك تصبح الحياة صعبة ومريرة. والأمر يحتاج إلى تدخل مهنى حيث يوجد علاج بالعقاقير للخروج من هذه الحالة الاكتئابية.

ومثل هؤلاء الناس لا يترددون على العيادة النفسية لأنهم لا يعتقدون أن بهم مرضًا، فهم يعانون فى صمت ودون أن يدرى بهم أحد ويعجبون لهؤلاء الناس المقبلين بحماس واستمتاع على الحياة، فهم يرون أن الحياة ما هى إلا رحلة عناء يستعجلون نهايتها.



وإذا انتقلنا إلى شكل آخر من الصعوبات التى قد تواجهك فى التعامل مع الناس فلدينا مجموعة أخرى من الشخصيات ذات سمات بعيدة عن الاندفاع والعنف، بل تتسم بالانطواء وخشية الناس والابتعاد عنهم وتحاشيهم. . يفتقدون الثقة بالنفس ويترددون فى اتخاذ القرارات، وبذلك تكون مناقضة تمامًا للشخصيات التى تحدثنا عنها مثل: الشخصية الهستيرية والسيكوباتية والنرجسية والحدية وغير الناضجة انفعاليًا.

وهذه الشخصيات لا تسبب إزعاجًا على المستوى العام، ولكن تكون هناك صعوبات فى التعامل القريب معها.

***

الفصل الثانى عشر

الشخصية الانطوائية

Schizoid personality disorder

هذا الإنسان يحب العزلة ويسعد بوحدته ويتحاشى الناس بإرادته وعن رغبة واعية منه. إنه يستمتع حينما يكون وحيدًا، بينما يشقى ويقلق ويضطرب إذا كان بين الناس بل يشعر بالضيق والاكتئاب.. هذا هو تفضيله الشخصى وليس مفروضًا عليه أو مضطرًا له.. هذا هو ميله الطبيعى.

ولذا فهواياته فردية.. يقرأ.. يتأمل.. يستمع إلى الموسيقى.. يشاهد فيلمًا.. يتمشى بمفرده.. له صديق واحد على الأكثر وعادة من نفس نوعه.. قليل الكلام.. إجاباته مختصرة ومباشرة.. لا تعنيه حياة الناس وأخبارهم وأسرارهم وليس لديه حب استطلاع للفضائح والإشاعات.

وهو لا يجيد التعبير عن انفعالاته.. هناك عدم اتصال بين ما يشعر به حقيقة وبين قدراته على التعبير عن مشاعره، كما يجد صعوبة فى نقل أفكاره.. لديه مشكلة اتصال وتواصل.. ليس متحدثًا لبقًا.. ولا يمكن أن يكون خطيبًا.. ولا يصلح للعمل فى العلاقات العامة أو التسويق.. وإذا دعى إلى إلقاء محاضرة أو عرض بيانات أو تقديم بحث فإنه يعانى ويجد صعوبة كبيرة فى

ذلك . . ويكون غير مقنع إذا تحدث . . ولكنه يكون مقنعًا كثيرًا إذا وضع أفكاره على الورق .

ونستطيع أن نتوقع أنه يواجه صعوبات كبيرة فى التعامل مع الجنس الآخر . . لأن هذا التعامل يتطلب قدرات فى التعبير والتأثير والنقل والمبادأة وهو يفتقد لهذه القدرات . . ولكن هذا لا يمنع أنه يقع فى الحب ، بل يكون أعمق إحساسًا وأصدق شعورًا وأكثر رومانسية ، ويحترق بنار الشوق ولكنه لا يستطيع أن يقترب . . ولذا يتأخر كثيرًا فى الزواج . . وإذا تزوج تنشأ صعوبات معينة ، وخاصة إذا كانت زوجته انبساطية اجتماعية تستمتع بالعلاقات الإنسانية فى مثل هذه الحالة هى تعانى وهو يعانى . . هى تعانى القهر وهو يعانى القلق وعدم الارتياح .

* * *

الفصل الثالث عشر

الشخصية المتحاشية

Avoidant Personality

إنه يتحاشى الناس عن خوف وليس عن عدم رغبة . . بل هو يتمنى التخلص من خوفه ليعيش مع الناس وبينهم وليتعامل بحرية معهم . . ولكنه لا يستطيع . . يشعر بالارتباك الشديد . . الخوف يملؤه . . ولذا فهو يهرب . . يتحاشى أى تجمعات . . يتحاشى التعارف بشخصيات جديدة . . حساسيته الشديدة تمنعه من الحوار خوفًا من الخطأ وخشية التعرض للنقد أو التجريح أو الإهانة . . وتزداد الصعوبة مع الجنس الآخر . . ولا يطلب شيئًا لأنه يخشى أن يرفض طلبه . . إذن هو لديه إحساس دائم بأنه مرفوض . . بأنه غير مرغوب فيه . . بأن الناس يتطلعون إليه ويراقبونه . . وأن الناس يتابعون حركاته ولفتاته . . إنه موضوع تحت المجهر . . إنهم سيعلقون على أى تصرف يصدر عنه . . وسينتقدون أى كلمة يقولها وإنه بذلك سيكون معرضًا ومستهدفًا للإهانة .

الناس هم مشكلة هذا الإنسان . . الآخرون .

التحاشى والهرب هو وسيلته حتى لا يقع فى الخطأ ولينجو بنفسه وليحافظ على كرامته ولكى يحمى جهازه العصبى من الانهيار . . ولهذا فهو لا يستطيع أن يبيع أو يشترى أو يجادل أو يتفاوض أو يناور .

الفصل الرابع عشر

الشخصية الانهزامية أو التى تهزم نفسها

Self-defeating personality

ويبدو أن هذا الإنسان لديه نوع من المازوخية؛ أى الاستمتاع بالعذاب الواقع عليه والإهانة الموجهة إليه، فهو يستدرج الناس لكى يسيئوا إليه . .

يدفعهم دفعًا إلى ذلك ويستفزهم حتى يعتدوا عليه ويوجهوا له النقد والإهانة والتجريح . . وهو يسعى دائمًا لإفساد علاقته بالآخرين،

ونستطيع أن نتوقع أن مصدر كل هذا السلوك الغريب هو افتقاده للثقة بالنفس وشعوره بعدم الجدارة، وتصوره أن الناس تهمله وتنبذه، وتوقعه للإهانة والتجريح . . ويستفيد من المواقف التى تؤكد له توقعاته ليقول لنفسه فى النهاية إنه كان على حق . . وليؤكد أن الناس سيئون .

والتعامل مع هذا الإنسان صعب لأنك لا تعرف كيف ترضيه . . أى تصرف بسيط وتلقائى منك يفسره على أنه إهمال وعدم اهتمام وإهانة فيثور ويعمق المشكلة ويخلق جواً من التوتر ويصر أن تعتذر له . . ويتمادى فى الضغط عليك حتى تخرج عن الحدود المعقولة فى انفعالك فيصرخ وكأنه اصطادك وأنت تقع فى الخطأ . وهذا الإنسان يحتاج إلى أن تهتم به . . وأن تطمئنه باستمرار أنك تحبه وتحترمه وأنه مرغوب فيه .

الفصل الخامس عشر

الشخصية السلبية العدوانية

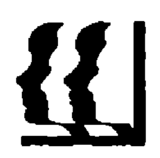
شخصية تبدو طيبة ومسالمة وربما سلبية، ولكنها فى الحقيقة تحمل عدوانًا هائلاً فى داخلها يخرج بطريقة غير مباشرة وغير معلنة وفى الخفاء فى صورة تخريب فى الظلام وطعن فى الظهر، واصطيادك فى حفر صنعها وغطى سطحها بغطاء وهمى ليستدرجك وتقع فيها . . وتعرف هذه الشخصية باسم الشخصية السلبية العدوانية Passive aggressive personality .

وقد تأخذ وقتًا لتصل إلى حقيقة أمر هذه الشخصية بعد أن تكون قد تسببت لك فى كثير من المتاعب والمقالب والصعوبات فى الحياة .

وهو عدوانى ولكنه ضعيف لا يستطيع أن يواجهك برأيه وموقفه؛ ولذا فهو يظهر لك تأييده ومساندته ثم يطعنك من الخلف .

هذا الإنسان لم يعتد المواجهة والتعبير عن رأيه والدفاع عن نفسه . . هذا الإنسان تعرض للقهر والكبت وانزرع الخوف فى داخله وتشبعت روحه بالسلبية . .

ولهذا فهو يخاف الناس ولكنه يحتمى بهم . . يغار من قوتهم وتفوقهم وتميزهم ولهذا يتمنى النيل منهم، ولكنه لا يستطيع ذلك بشكل مباشر؛ ولذا يلجأ للأساليب السلبية للتدمير والتخريب .



الفصل السادس عشر

الشخصية الاعتمادية

شخصية أخرى قد تقابلها فى العمل وخاصة من بين مساعديك، وهو ذلك الإنسانى الاعتمادى السلبى الخامل الذى لا يمكن على الإطلاق أن تعتمد عليه. ويعرف باسم الشخصية الاعتمادية Dependant personality .

هذا الإنسان لا يبادئ بفعل أو بفكرة لا يقترح . . لا يبدع . . لا يبادر . . بل ينتظر الآخرين لكى يأخذوا الخطوة الأولى . . إنه لا يستطيع أبدًا أن يأخذ الخطوة الأولى . . ولا يستطيع أن يكون الرجل الثانى . . بل الرجل المائة ليختبئ بين الناس ولا يتابع أحد إنجازه. ولهذا فهو اعتمادى . . حتى فى أمور حياته الشخصية لابد أن يستعين بالآخرين ويأخذ رأيهم، ولا يستطيع أن يبدى رأيًا مخالفًا بل يوافق الآخرين على رأيهم . . وبالقطع فهو فاقد الثقة لنفسه .

- أنصحك بألا تدفعه ليتولى مسئولية كبيرة .
- أنصحك بألا تجعله قائدًا لمجموعة .
- أنصحك بألا تحمله المسئولية الأولى .
- بل كلفه بعمل محدد، ولا تكون له حرية التعديل أو اتخاذ قرار منفرد .

الفصل السابع عشر

الشخصية العاجزة

Inadequate personality

وهو لا يستطيع أن يكمل شيئًا بدأه . . لا يستطيع أن يواصل وأن يثابر وأن يتابع . بل يتوقف بك في وسط الطريق ويعلن عجزه أو عدم استطاعته أو يهرب . . أنت لا تستطيع إطلاقًا أن تعتمد على هذا الشخص وخاصة في الأعمال الكبيرة المهمة . . إنه يضعك في مأزق حرج . . وهو يضر ضررًا بالغًا بمصلحة العمل . . كما أنه يفسد الحياة الشخصية إذا كان زوجًا أو زوجة أو ابنًا أو شقيقًا .

باختصار هو شخص لا يمكن الاعتماد عليه .



الفصل الثامن عشر

الشخصية القهرية

مشكلة الإنسان أحيانًا تكون مع نفسه وليس مع الآخرين . . الإنسان ونفسه . . الإنسان يواجه نفسه . أو نفسه هى التى تواجهه ليلتزم وينضبط ، ليضع نظامًا صارمًا لا يحيد عنه ويمشى على خط مستقيم ويحسب الزمن بالثوانى ويحسب المسافات بالمليمتر ويكون واعيًا لكل حرف ينطقه وليس لكل كلمة . ثم إذا أخطأ تلومه وتؤرقه وتعاقبه وأبدًا لا تسامحه . كما أنها لا تفتح له باب التفاؤل على مصراعيه بل تدعوه لأن يكون حذرًا يقلب الأمور ويزنها ويدرسها ويعيد دراستها ويحسبها حسابًا دقيقًا . تضن عليه بالراحة والاسترخاء الكامل بل عليه أن يكون شديد اليقظة والتنبه حتى لا يخرج عن الخط . طمأنينته أن كل شىء فى موضعه وأن كل شىء يسير وفق الخطة وأن توقعاته فى مكانها وأن كل شىء تحت سيطرته الكاملة .

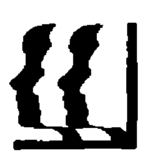
ولذلك فهو مشدود دائمًا ، شحيح البسمات ، قليل الكلمات ، حاد النظرات ، حازم قاطع ، مباشر واضح ، صعب وقاس تنعدم لديه المرونة ، لا يتنازل ولا يصفح ولا ينسى . ومن هنا تبدأ مشاكله مع الآخرين إذ يلزمهم بنفس ما يُلزم به نفسه ويفرض عليهم ما يفرضه على نفسه ويحاسبهم مثلما يحاسب نفسه ، ولكن الناس مختلفون ومتنوعون وبعض منهم عشوائيون وينتشرون بنسب معينة على متصل

الفوضى والنظام، والالتزام والتسيب، الجدية والإهمال، اليقظة والتراخى . . ولهذا فلا يمكن أن نحاسب الناس بمقياس واحد ولا يمكن أن نتوقع منهم جميعًا الأداء الذى يتفق مع تصوراتنا وتوقعاتنا، أو على الأقل لا يمكن أن نتوقع منهم جميعا الأداء الأمثل ولكن لابد أن نترك مساحة أو مسافة ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى، والحد الأقصى هو المثالية والحد الأدنى هو الأداء المقبول الذى يفى بالغرض دون إهمال أو تسيب أو فوضى أو عشوائية، والناس يتراوح أداؤهم ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى .

والمرونة معناها قبول ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى، والتشدد هو الإصرار على الحد الأقصى، والتسيب هو قبول ما دون الحد الأدنى، والحزم هو الإصرار على الحد الأدنى كحد أدنى، والمرونة أيضًا هى تقدير الظروف التى تعوق الإنسان عن الأداء الأمثل، وهى التجاوز عن الأخطاء البسيطة وغير المقصودة وخاصة إذا كان الطرف المقابل من النوع الذى يتعلم من أخطائه .

الشخصية القهرية تفتقد للمرونة؛ ولذا فهى فى حالة صراع دائم مع المحيطين . . والمواجهة أحيانًا تكون ساخنة وخاصة مع الوسوسة والتردد وصعوبة الوصول إلى قرار .

والشخصية القهرية تتسبب فى بعض الصعوبات التى تواجه الحياة الزوجية وخاصة إذا كان الطرف المقابل يتمتع بسمات مناقضة لسمات الشخصية القهرية مثل : عدم الدقة والتراخى والتساهل المخل وعدم الالتزام الحرفى بالخطة أو النظام الموضوع أو المتفق عليه .



وثمة أمور أخرى حساسة فى نطاق الحياة الزوجية مثل : النظافة البدنية وتناسق المظهر وأسلوب تناول الطعام والنظام داخل البيت وأسلوب التعامل مع الجيران أو الأقارب وطريقة الأولويات . . قد يدب الخلاف حول هذه الأمور ويتطور الأمر إلى صراع وحالة دائمة من التوتر والذى قد يتسبب فى فتور العلاقة الزوجية والتباعد النفسى ويدير أحدهما ظهره للآخر ويتجه بمشاعره وأفكاره واهتماماته بعيدًا عن أسرته وخاصة إذا فرضت الشخصية القهرية نظامًا صارمًا وأسلوبًا متشددًا للحياة الزوجية . نزيد على ذلك أن الشخصية القهرية تكون متحفظة فى التعبير عن مشاعرها بل هى شحيحة فى عواطفها، مع وجود طقوس معينة تحاصر العلاقة الجنسية مما يؤدى فى النهاية إلى التباعد الفعلى .

وفى مجال العمل قد تنشأ صعوبات جمة فى حالة الرئيس الذى يتمتع بسمات الشخصية القهرية فيضغط على مرءوسيه ضغطًا شديدًا يفوق طاقاتهم ويتطلب منهم أداء عاليًا لا يمكن تحقيقه فى ظل الإمكانيات المتاحة، وفى ظل تباين القدرات البشرية وفى ظل الحوافز الضعيفة . مثل هذا الرئيس يرهق معاونيه وقد يضعف من قدراتهم الإبداعية أمام إصراره على الروتين والتنفيذ الحرفى وعدم التصرف وعدم الوصول إلى حلول غير تقليدية .

فالتفكير الإبداعى وحل المشكلات يتطلب حلولاً مبتكرة ورؤية جديدة وأسلوبًا غير مسبوق وخروجًا على القاعدة وخرق المألوف وكسر الروتين؛ أى كسر النظام الثابت التقليدى المتبع . الشخصية

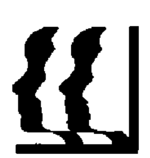
القهرية تقف فى وجه كل ذلك؛ ولذا فهى وإن كانت تنجز حقّاً إلا أنه يظل إنجازًا تقليديّاً لا يضيف جديدًا.

حقيقة أن النظام مطلوب لنجاح أى عمل، ولكنه يجب أن يكون نظامًا يسمح بالتطوير والإبداع والتغيير والتبديل إذا كان هناك ضرورة لذلك؛ أى نظامًا مرنًا مادام الإنسان هو الذى وضع النظام ومادام الإنسان (وليس الآلة) هو الذى يتبع النظام.

وفى حالة المرءوس الذى يتمتع بسمات الشخصية القهرية فإنه يثير المتاعب فى وجه زملائه مثلما يثيرها أحيانًا فى وجه رئيسه، إذ يلتزم التزامًا حرفيّاً بالقانون واللوائح ولا يعترف بحق الرئيس فى التجاوز والاستثناء ولا يعترف للرئيس بأن تكون له رؤيته الخاصة فى إدارة شئون العمل. يقف المرءوس صلبًا فى وجه رئيسه؛ ولذا فمن الممكن أن ينكسر.

إذن صاحب الشخصيسة القهرية يعانى فى كل الأحوال ويصاب بالقلق والاكتئاب والتوتر والإحباط وهبوط المعنويات. كما يصاب بالصداع النصفى والقولون العصبى وارتفاع ضغط الدم وقرحة المعدة. كما يضطرب نومه فيصاب بالأرق المزمن وقد يتحول إلى مستهلك دائم للعقاقير المنومة والمهدئة.

إلا أننا يجب أن نعرض للجانب الإيجابى فى الشخصية القهرية وهو جانب أخلاقى، حيث تتمتع هذه الشخصية بضمير قوى يحاسب حسابًا عسيرًا ويلوم صاحبه على كل شىء ويشعره بالألم والخزى. إنه إنسان أمين فى تعاملاته المادية وأمين على شرفه،



وأمين فى عمله، وهو صادق الوعد، لا يكذب ولا يغش ولا يخدع ولا يزور ولا يجمل ولا يتجمل، إنها الحقيقة الجرداء الفجة والتى قد تتسبب فى الإحراج أحيانا؛ ولذا فأنت تستطيع أن تشارك هذا الإنسان وأنت مطمئن وأن تمشى وراءه مغمض العينين وأن تأتمنه على مالك دون الحاجة إلى عقود مكتوبة أو موثقة.

وقد تكون أنت السبب فى تصعيد المواجهات الحادة مع الشخصية القهرية، وخاصة إذا كانت درجة تسيبك عالية، ودرجة التزامك محددة.

والوضع الأصح هو الاتفاق على الحد الأدنى وهو بالقطع ليس المستوى الأمثل، ولكن المستوى الذى يحقق أيضا الحد الأقل من الصراع والمواجهة.

إن نجاحك فى التعامل مع أى شخصية هو أن تعرف مفاتيحها، ومفاتيحها هى سماتها، وبالتالى تعرف كيف تتعامل بلباقة وحساسية ورقة مع هذه المفاتيح حتى تحصل على أفضل استجابات. وأفضل الاستجابات هى التى تحقق رضا الطرفين، ولا نطمح دائما لأفضل الاستجابات ولكننا نبغى الاستجابات المعقولة التى تمضى الحياة فى ظلها بسلاسة دون آلام أو جراح ودون تعقيدات غير ضرورية تعوق المسيرة وتعطل الإنجاز.

***

الفصل التاسع عشر

تعلمت من الحياة

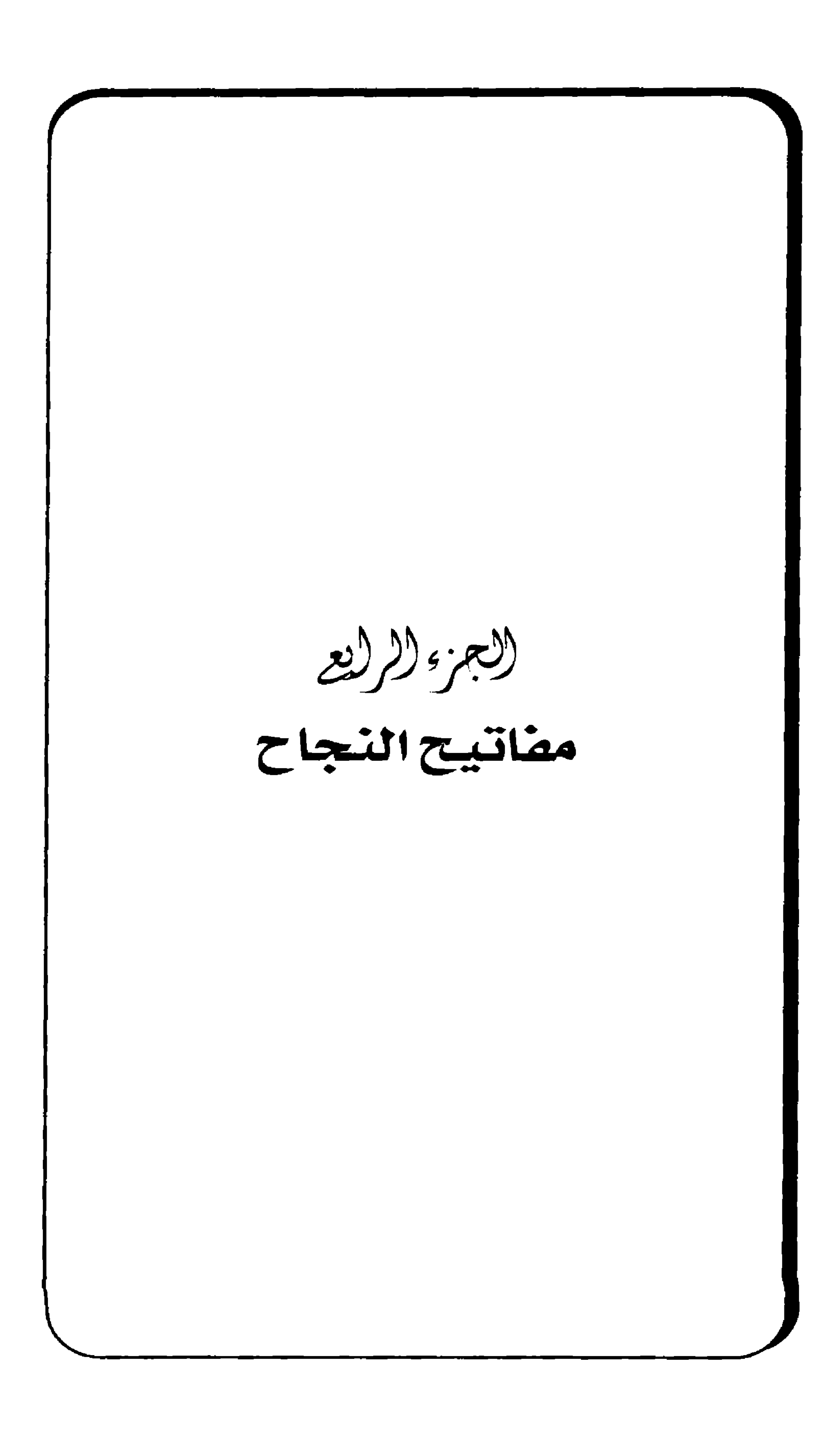
- لا تتوقع حياة سهلة ومريحة، وجمال الحياة فى الصعوبات التى تواجهك وتستطيع أن تتغلب عليها؛ أى تنجح وتفوز وتتفوق وتتميز، والحياة السهلة تبعث على الضجر، والحياة المريحة هى حياة مملة.
- والذى تعلمته من الحياة هو ألا أغالى. ألا أزايد.. ألا أتمادى.. ألا أتحيز.. ألا أتعصب..
- والذى تعلمته من الحياة أن أقدر ظروف الناس. فالناس فى لحظات ضعفهم ويأسهم وقلقهم يكونون على غير طبيعتهم. على غير عادتهم.
- والذى تعلمته من الحياة أن أنسى، ونسيان الإساءة نعمة كبرى حتى تخلو نفسى من الغل والغيظ فأستطيع أن أشعر بطعم الحياة.
- والذى تعلمته من الحياة ألا أخسر إنسانًا. أن أحاول أن أبقى على العلاقة بقدر المستطاع.. من السهل جداً أن تفقد إنسانًا، فهذا لا يستغرق أكثر من دقيقة واحدة.. أما بناء الثقة فيستغرق وقتًا طويلاً.
- والذى تعلمته من الحياة أن أعظم استثمار هو الاستثمار فى البشر. صديق حقيقى هو كنز ملىء بالذهب.

- والذى تعلمته من الحياة ألا أستثمر ضعف واحتياج أى إنسان. لن يكرهك إلا من ضغطت على مناطق ألمه . .
- والذى تعلمته من الحياة أن أبدأ بالسلام وبالابتسام وبالكلمة الطيبة. فالمردود سيكون خيرًا بكل تأكيد.
- والذى تعلمته من الحياة أن العلاقة مع إنسا آخر تحتاج إلى رعاية إلى ماء وغذاء وهواء. لابد أن تبذل مجهودًا لتحافظ على أى علاقة إنسانية يهمك استمرارها.
- والذى تعلمته من الحياة أن أعطى أكثر مما هو متوقع أن أعطى، وأن آخذ أقل مما هو متوقع أن آخذه. . الحكمة الذهبية هى أعْط كثيرًا وخذ قليلاً.
- والذى تعلمته من الحياة أن الأخيار أكثر من الأشرار، وأن الطيبين أكثر من السيئين؛ ولذا فأنا أفترض الخير فى أى إنسان إلى أن يثبت العكس وليس العكس.
- والذى تعلمته من الحياة أن أقبل فورًا مَن جاء يعتذر عن خطئه فى حقى. أسوأ الناس من يرفض قبول اعتذار الناس، والحكمة الذهبية: لا تضع أى إنسان فى موقف حرج.
- والذى تعلمته من الحياة أن أتحدث عن إيجابيات أى إنسان، وأن أبرزها له وللآخرين، وبذلك أكسبه فى صفى للأبد.
- والذى تعلمته من الحياة ألا أتحدث عن السمات الشخصية المذمومة فى أى إنسان. وأن أغمض عينى عن عوراتهم، وأن أستر عيوبهم.

- والذى تعلمته من الحياة أن أنقد عمل الإنسان وليس الإنسان ذاته، وأن يكون النقد مهذبًا وموضوعياً.
- والذى تعلمته من الحياة أن أكذب فى حالة واحدة، وهى إصلاح العلاقة بين اثنين فأنقل لكل واحد منهما كلامًا طيبًا عن الآخر.
- والذى تعلمته من الحياة أننى مهما كنت قوياً، فإننى لا أستطيع أن أستقل وأعتمد على نفسى بالكامل. أنا محتاج للناس.
- والذى تعلمته من الحياةأن الصداقة فى أعظم صورها موجودة. لى أصدقاء أفعالهم لا يصدقها عقلى وتؤكد أن هذه الحياة جميلة حقاً.
- والذى تعلمته من الحياة أن الثراء الحقيقى يكون فى قناعة النفس ورضاها، وأن الفقر الحقيقى هو الطمع والجشع والقلق والنظر إلى ما فى أيدى الآخرين.
- والذى تعلمته من الحياة أن الناس يكرهون من أعماقهم الإنسان المتكبر المتعالى المغرور.
- والذى تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون فى أقصى درجات قوته حين يكون صادقًا.
- والذى تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون فى أوج جماله حين يكون على طبيعته؛ أى يكون هو نفسه؛ أى يكون ذاته الحقيقية.
- والذى تعلمته من الحياةأن الإنسان المتعصب دينياً أحمق.
- والذى تعلمته من الحياة أن النفاق سوء قصد وسوء نية ودليل تدنٍّ فى المستوى المهنى، ودليل تفضيل المصلحة الشخصية على المصلحة العامة.

- والذى تعلمته من الحياة أن الاعتذار العلنى عن الخطأ شجاعة .
- والذى تعلمته من الحياة أن من ظلم يُظلم ومن خدع يُخدع . فالإساءة تُرد إلى الإنسان فى حياته . . وترد إلى أبنائه بعد مماته .
- والذى تعلمته من الحياة أن المرء يكرم أحيانًا لأن أباه كان صالحًا .
- والذى تعلمته من الحياة أن الله ينجى الإنسان فى الحياة ويلطف به، بفضل دعاء الوالدين، وبفضل الحرص على صلة الرحم .
- والذى تعلمته من الحياة أن الإخلاص هو السر الأعظم للنجاح .
- والذى تعلمته من الحياة أن الكراهية تؤذى الكاره أكثر مما تؤذى المكروه .
- والذى تعلمته من الحياة أن المكر السيئ لا يحيق إلا بأهله .
- والذى تعلمته من الحياة ألا أرد على بذاءة لسان .
- وأعظم ما تعلمت من الحياة أن القليل يكفى ويكون أمتع إذا كان مباركًا فيه .
- ولقد حاولت أن أترجم ما تعلمت فى صورة نصائح بلغت المائة، وهو ما سأحاول أن أسجله فى الجزء الرابع من هذا الكتاب بإذن الله .





الجزء الرابع

مفاتيح النجاح

الفصل الأول

كن ناجحًا.. هذه هى مفاتيح النجاح

أجمع كثير من علماء النفس أن النجاح وسيلة وليس غاية . . ويكاد يكون الوسيلة الأولى أو الكبرى أو الأساسية أو بدون مبالغة الوسيلة الوحيدة لتحقيق السعادة . . أنا ناجح إذن أنا سعيد . . وأنا سعيد لأننى نجحت .

النجاح وسيلة لتأكيد الذات . . لكى أقول «أنا» بفخر واعتزاز . . لا شىء يُجمل صورتى عن نفسى قدر النجاح . . فأستطيع أن أقول أنا جميل . . وإذا كنت أشعر أننى جميل سأكون واثقًا بنفسى . . والثقة بالنفس تبعث على الطمأنينة ؛ أى زوال الخوف وتبديد الحيرة واختفاء التوتر وسيطرة التفاؤل والتوقع الحسن والإقدام بشجاعة .

إذن النجاح علاج للنفس القلقة ، الخائفة ، المتشائمة ، اليائسة . . النحاح من أحسن مضادات القلق ومن أفضل مضادات الاكتئاب . . ولولا النجاح لركدت الحياة وأبطأت ثم توقفت . . النجاح يؤدى إلى تتابع الخطوات إلى الأمام وصعودًا إلى السماء . . وحينئذ يصيح الإنسان الناجح : لقد تقدمت وارتفعت . . أنجزت وأضفت . . فكرت فأردت ففعلت فأصابنى التوفيق . . أى تحقق ما أردت . . وفى غمرة النجاح ينسى الإنسان الغنيمة ولا يفر إلا فى أنه ناجح . . أى ليس مهمّاً المكسب أو العائد الذى تحقق

ولكن الأهم هو أننى استطعت . . وهذا ما نعنيه بأن النجاح وسيلة وليس غاية . . وسيلة لسعادة النفس وليس غاية لتحقيق مكاسب .

ولهذا فالنجاح ضرورة حياة .

أرجو أن تتذكر هذه العبارة : **«النجاح ضرورة حياة»** . . فأنا أدعى أننى نحتُّ هذه العبارة .

وكما أكدنا فآثار النجاح نفسية وليست مادية نفعية ، إذ يتحقق من خلال النجاح .

- اكتمال إحساس الإنسان بذاته وتحققها .
- تحسين صورة الذات فنراها جميلة وجديرة بكل ما هو طيب .
- الطمأنينة بمعنى زوال الخوف والقلق والثقة بالنفس .
- االسعادة بمعنى الشعور بالفرح وزوال الاكتئاب .

وثمة آثار ثانوية للنجاح مثل الشعور بالفخر والزهو والحصول على إعجاب الناس وتحقيق مكانة متميزة لديهم ودعم العلاقة معهم . . وهى كلها آثار تنطوى أساسًا على منافع نفسية وليست مادية . . ولكن هذا لا يمنع الإنسان من الاستمتاع بالآثار المادية التى تحققت من خلال نجاحه . . فالصياد يشعر بالنشوة البالغة وهو يرفع سنارته من أعماق الماء إلى الهواء محملة بالسمكة ، ولكنه يسعد أيضًا ببيعها أو التهامها بعد شيِّها . . واللص أيضًا يصل إلى ذروته وهو ينجح فى اقتحام خزانة ولكنه يسعد أيضًا بالمال الذى يجده داخلها .

وأبدًا لا تضيع اللحظات النفسية الرائعة المصاحبة للإنجاز أمام طغيان المكاسب المادية ، إلا أنه فى الظاهر تبدو سعادة النجاح

وكأنها بسبب ما حصل عليه من مكاسب . . ولا يرى الآخرون الذين يرقبونه إلا هذا الجزء المادى، والذى قد يحسدونه عليه وهو ما يسمى بالنجاح الخارجى أو النجاح الذى يتحدث عنه الناس (مال- سلطة- جائزة- شهادة دراسية) . . ولكن النجاح الداخلى هو الأعظم والأهم والسابق على النجاح الخارجى . . إنه النجاح مع النفس . . إنه الضوء الذى يشع بالداخل فيرى الإنسان مناطق الجمال والقوة من نفسه . . يرى عظمته واقتداره . . يرى نتائج صدقه واجتهاده . . يزيد يقينًا بأهمية القيم النبيلة فى تسديد خطاه . . يرى نور الله الذى أضاء له طريقه ووفقه وأوصل يده إلى الثمرة ليقطفها . . وهنا يشعر الإنسان الناجح أول ما يشعر بالسلام النفسى فيقول: الحمد لله . . ويشعر بالقوة والمناعة والثقة بالنفس فيقول: **لا حول ولا قوة إلا بالله**، ويطالع إنجازه أمام عينيه فيقول: **ما شاء الله وما توفيقى إلا بالله**.

هذا هو النجاح الداخلى . . أو نجاح الداخل الذى تحقق . . أو النجاح الفعلى الحقيقى والذى أوصل الإنسان إلى غايته فى الحياة: الإيمان بالله والصفاء النفسى . . وهى لحظات روحية نورانية يرتفع فيها الإنسان فوق سطح الأرض إلى عنان السماء ويفقد فيها إحساسه بماديته وترابيته ودونيته مقتربًا من الجمال الربانى الأخاذ.

ومن هنا تجىء الدعوة الإلهية للإنسان أن يعمل، وأن يتقن العمل، وأن يشهد الناس على عمله لينتفعوا به، وحث الله على التفوق والتميز والتسابق وفتح باب الاجتهاد على مصراعيه . . ودعا إلى طلب العلم ورفع سبحانه وتعالى مكانة العلماء.

ويستطيع كل إنسان أن ينضج . . بل من الضرورى أن يحقق كل إنسان نجاحات فى حياته ليعيش حياة آمنة مبهجة مثمرة ومشبعة . . وتختلف قيمة النجاح وأهميته وضرورته ودوره فى حياة الإنسان حسب شهود النجاح . . نذكر عبارة «شهود النجاح»، حيث أدعى أننى نحتُّها أيضًا . . شهود النجاح هم :

- الله .
- الإنسان ذاته .
- الآخرون .

ما هو مرئى يراه الناس . . وما هو غير مرئى يراه الله ويراه الإنسان ذاته صاحب الفعل . . ولكن هل يرى الله ما لا يستطيع الإنسان نفسه أن يراه داخل ذاته؟

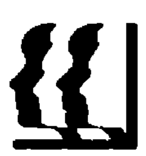
الإجابة نعم . . فالله سبحانه وتعالى مطلع على ما فى العقل الواعى والعقل الباطن للإنسان . . أى مطلع على شعوره ولا شعوره . . والإنسان لا يدرى عن نفسه إلا ما كان موجودًا فى العقل الواعى أى على مستوى الشعور . . فالإنسان قد يلجأ إلى حيل نفسية لا شعورية ليخفى الحقيقة عن نفسه فيسقط ما يسقط ويكبت ما يكبت وينكر ما ينكر دون أن يدرى أنه يقوم بهذه الحيل من أجل خداع نفسه وتصوير الأمر لها على غير حقيقته حتى لا ينهار الإنسان وحتى لا يكره نفسه وقد يلجأ الإنسان أيضًا إلى سلاح التبرير فيبرر بعض أفعاله الخاطئة والتى جعلته يحقق نجاحًا ما . . والتبرير هنا أيضًا عملية لا شعورية . .

وهذا يختلف عن الإنسان الذى يتبنى مبدأ أن الغاية تبرر الوسيلة . . فهذا الإنسان سيكوباتى أى شخصية إجرامية يبحث عن ملذاته ويصل إلى نجاحاته بأى وسيلة خسيسة كالرشوة والنفاق والوساطة والغش والخداع . . فهو نجاح قائم على مبادئ لا أخلاقية .

ونعود إلى شهود النجاح:

١ - الله وحده هو المطلع على درجة إخلاص الإنسان ونياته . . وهنا تبرز لنا الآية الكريمة : ﴿ **فَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (٧) وَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ** ﴾ [الزلزلة : ٧ ، ٨] . . وأيضًا فالأعمال بالنيات ولكل امرئ ما نوى . . والسماء عادلة فالجزاء من نفس العمل ، والسماء سخية فالحسنة بعشر أمثالها ، والله يضاعف لمن يشاء ، والسماء أيضًا رحيمة فمن هَمَّ بحسنة ولم يفعلها لأسباب خارجة عن إرادته كتبت له حسنة ، ومن هَمَّ بسيئة ولم يفعلها فهى لا تسجل عليه . . وثواب الحسنة مضاعف . أما ثواب السيئة فسيئة مثلها .

إذن على طالب النجاح أن يسعى بإخلاص ، وأن يحسن النية ، وأن تكون وسائله لتحقيق النجاح وسائل نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقية طيبة أساسها الأمانة والشرف . . وذلك إذا كان الإنسان يبغى من نجاحه رضا الله ورضا النفس ، وذلك قبل رضا الناس أو دون الاهتمام برضا الناس . . وبذلك يكون الإنسان راغبًا للنجاح الداخلى وليس النجاح الخارجى .



٢- ويشـهـد الإنسـان على نفسـه . . يتـأمل ذاته ويرى دروبهـا وسككها، ويعرف إلى أين يتجه، وإلى ماذا يهدف . . يرصد هدفه . . يحدد أولوياته . . يطلع على دوافعه . . يختار الوسيلة للوصول إلى الهدف ثم يسعى ويقترب . . إن خيرًا فخير . . وإن شرآ فشر .

وهو الذى يقول لنفسه فى النهاية : هذا نجاح أستحقه . لقد اجتهدت وسعيت . . وسبق الاجتهاد والسعى الاستعداد بالدراسة والاستزادة بالخبرة . . ولقد حددت هدفًا نبيلاً . . وراعيت أن يكون هذا الهدف متفقًا مع قدراتى وإمكانياتى لأنى أقدر إمكانياتى ومواهبى بطريقة موضوعية دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدنٍّ . . وأنا أثق بقدراتى . . وأثق بموهبتى . . وأرى نفسى جديرًا بالنجاح . . وأعرف أن هناك صعوبات . . ولذا فأنا أعمل بجلد وصبر وعزم . . لا أيأس . . لا أتراجع . . لا أسترخى . . بل أنا مصمم على النجاح أى على الوصول إلى الهدف . . وقيمة النجاح الحقيقية تتحقق بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذى سأبذله لتذليل الصعوبات وتخطى العقبات . . وقبل كل ذلك وفوق كل ذلك فأنا أستعين بالله وأتوكل عليه فأهدافى نبيلة ووسائلى نظيفة ﴿ وَمَن يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَل لَّهُ مَخْرَجًا (٢) وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لا يَحْتَسِبُ ﴾ [الطلاق : ٢، ٣].

وهناك إنسان آخر يشهد على نفسه بأنه ضال ومضلل . . زائف ومزيف . . يعرف أن أهدافه فى بعض الأحيان غير نبيلة . . وأن وسائله فى كثير من الأحيان غير مشروعة، ويعرف قدر كذبه وقدر

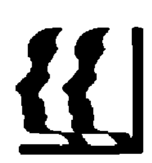
نفاقه، وقدر الغش الذى يستخدمه وقدر الخداع الذى يستعين به . . إنه يعرف نفسه على حقيقتها . . وذلك لأن هدفه النجاح الخارجى . . هدفه التأثير على الناس وإيهامهم وتضليلهم . . إن عينه على الناس وليس على الله . . وهو يبغى تهليل الناس وتصفيقهم وإعجابهم وتعظيمهم .

ومن يبغى مرضاة الله فهو يسعى للنجاح الداخلى . أما من يبغى مرضاة الناس فهو يسعى للنجاح الخارجى .

ويطلع الله وحده على الدوافع الخفية اللاشعورية للإنسان مثلما يطلع على وسائله التى يستخدمها للوصول إلى الهدف مستخدمًا أيضًا سلاح التبرير اللاشعورى فيبرر الوشاية أو الخيانة أو يبرر لجوءه للغش أو النصب . . فهو لا يستطيع أن يواجه نفسه بهذه النقائص وإلا انهار وتحطمت ذاته لبشاعة الصورة التى يراها لهذه الذات .

إذن الحيل الدفاعية هى وسائل للتعمية لكى لا يرى الإنسان ذاته على حقيقتها، بل أيضًا لتجميلها بقناع كاذب . . وهذا الإنسان يكون رد فعله عنيفًا ومبالغًا فيه إذا واجهناه بحقيقته، ولذا فهو كثيرًا ما يبادر بالهجوم والعدوان، وكثيرًا ما يتحدث عن غيرة الناس وحسدهم وحقدهم عليه ومؤامراتهم للنيل منه .

٣- ويشهد الناس على النجاح . . وهم لا يرون إلا النجاح الخارجى : المال الكثير، السلطة، الشهرة، أى الأشياء المبهرة التى تلفت الانتباه ولا تصل إلى ما هو أبعد من الحواس



الخارجية ولا يقدرها حق قدرها إلا العامة من الناس البسطاء .

أما ذوو الخبرة والعلم والناضجون فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك ، وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح ، وإلى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذى حقق هذا النجاح ، وهل هو مؤهل لذلك أم لا ؛ أم ثمة عوامل خارجية رفعته وساندته وساعدت على نجاحه؟ . . بعبارة أخرى هل هو جدير بهذا النجاح أم لا . . ثم ما هى القيمة الحقيقية لهذا النجاح؟

هل هو نجاح صورى مظهرى دعائى الغرض منه دعم غرور هذا الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتى لا يستمدها إلا من عيون الناس؟ أم هو نجاح حقيقى تحقق من خلاله إنجاز فعلى ويعود بالفائدة الحقيقية على الناجح ذاته وعلى الناس؟

أما الحكماء من الناس فيسألون هل النجاح الداخلى سابق على هذا النجاح الخارجى ، أم هو نجاح خارجى فقط تحقق منه نفع شخصى فى الغالب مادى عوّض نقصًا وسد عجزًا وعالج ضعفًا ، ولكن بطريقة سطحية مؤقتة؟

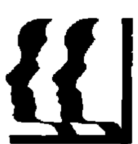
إذن شهود النجاح من الناس قسمان :

- قسم يبهره النجاح الخارجى فقط .
- وقسم يبهره فقط النجاح الداخلى .

ولابد أن نقدر هنا الضعف الإنسانى ، وأن هناك درجات من هذا الضعف ، وأن ثمة عوامل كثيرة تتداخل لتحدد موقف الإنسان من نجاح إنسان آخر . . أحد هذه العوامل هو نجاحه هو ذاته ، درجة

هذا النجــاح، مــا مــجــالات هذا النجــاح (عــمــل، زواج. مال، . . .)، هل حقق هذا النجاح إرضاءً داخلياً وسلامًا نفسيّاً وأمنًا ذاتيّاً وسعادة حقيقية؟. وفى النهاية تتوقف مشاعر إنسان ما من نجاح إنسان آخر على درجة الخير الذى يعمر قلبه، والتى تعتمد على درجة إيمانه التى تدفعه إلى أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، وأن يسعد بنجاح أخيه، وأن يرى الأرض رحبة تتسع لنجاح الكثيرين، وأن نجاح إنسان لا يعنى الإقلال من شأن إنسان آخر، وأن للنجاح مجالاته المتعددة، وأنه من المستحيل أن يحقق الإنسان كل شىء وأن يحصل عل كل شىء وأن البشر مختلفون فى إمكانياتهم وقدراتهم ومواهبهم، وأن من الأفضل أن نعيش فى مجتمع من الناجحين؛ لأن الناجح يكون أكثر تسامحًا وصفاء وكرمًا وعطاء، وأن الفاشل يكون محبطًا وعدوانيّاً ومحطمًا أحيانًا.

ولا ننسى أن المشاعر السلبية التى قد يشعر بها إنسان ما نحو إنسان ناجح قد يكون سببها الإنسان الناجح ذاته إذا كان متغطرسًا متعاليًا لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل. . مثل هذا الإنسان فى الأعم الأغلب نجاحه خارجى وزائف يفتقر إلى الثبات الداخلى، وبهذا فهو يلهث وراء النجاح المتمثل فى المال والسلطة والشهر ة لكى يعلو على الآخرين ويقول: أنا الأفضل والأحسن والأعظم وأنتم الأقل والأسوأ والأبخس! . . إن هذا هو ما يرضيه فقط وما يحققه من النجاح. . النجاح من أجل إذلال الآخرين!



وإذا أراد الإنسان أن يحقق نجاحًا فى مجال ما عليه أن ينظر داخله . . والنظر إلى الداخل معناه التأمل الصادق والرؤية الواضحة . . والصدق والوضوح مترادفان فالصدق وضوح والوضوح صدق . . وهذا التأمل الداخلى يتيح للإنسان التعرف على إمكانياته ودرجة ثر ائه . . هذه هى بداية السعى نحو أى هدف قبل تحديد الهدف بشكل نهائى . . وهذا معناه أمران : الأمر الأول : أن تكون عارفًا لمتطلبات النجاح بشكل عام لأى نجاح فى أى مجال وأن تكون عارفًا لمتطلبات النجاح فى هذا المجال بالذات . . الأمر الثانى : هو أن تكون قادرًا على حصر ثروتك الحقيقية وربطها بما هو مطلوب لتحقيق هذا النجاح . . وحسابات الثروة ليست حسابات مادية ، أى ليست قدر ما تملك من مال أوسلطة أو قوة وإنما هى حسابات تنبنى على ثراء شخصيتك وعلاقتك بالآخرين . . وأهم مقومات الشخصية الناجحة هى ثراؤها العاطفى ودفؤها وكرمها وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها . . ثم مدى قدرتها على التواصل الإنسانى والتأثير والإقناع . . ثم مدى ثراء علاقاتها بالبشر سواء من هم فى دائرة صلة الرحم ومَنْ خارجها . . ومن أهمها العلاقة بشريك الحياة لأنها السند والدعم والإزار والستر والغطاء . . وكذا العلاقة بالأصدقاء ودرجات قربهم وتوقعاتك منهم فى السراء والضراء .

البداية هى أن تحدد هدفك . . بعد ذلك قدر مهاراتك ، خبراتك ، اطلع على تاريخ إنجازاتك ، أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر . . استرجع المواقف الناجحة ، استعد تصفيق

الناس واستحسانهم، افتح الملفات السرية و اطلع على الأخطاء وكيف تعلمت منها.

ثم استعن بثقافتك التى تعينك على شمول الرؤية . . على إدراك المعانى العميقة والجميلة، والتعرف على القيمة الحقيقية للأشياء.

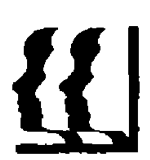
إنها رحلة واقعية . . وجمالية . . وروحية . . داخل نفسك . . ومَن أقدر على القيام بهذه الرحلة إلا أنت . . بعدها تستطيع أن تحدد هدفًا . . أن تحدد أولويات . . أن تختار بين بدائل . . أن ترسم طريقًا . . أن تتوقع الصعوبات المتوقعة . . ثم تبدأ فى السعى.

لابد أن تكون واعيًا منذ البداية للصعوبات المتوقعة . . والتوقع يُفسد على الصعوبات وقعها المخيف ويجعلك مهيأ للمواجهة والتحدى والانتصار . . وفى عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة مشكلات معينة . . واستعن بذوى الخبرة . . ولا تبخل على المحترفين الذين تستعين بهم.

بعض المعوقات مادى : كالمال والمناخ والوقت، وبعضها فنى : ككفاءة المعاونين والعاملين، وبعضها معنوى : كالإخلاص والإيمان بالفكرة، وبعضها إدارى تنظيمى : كالقيادة والتنظيم.

وبعض المعوقات قد تنبع من نفسك : كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق.

ضع كل هذه الحقائق أمامك بصراحة ووضوح منذ البداية وعالج بعضها قبل أن تبدأ طريقك.



وقسم العمل إلى مراحل . . توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم . . تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم . . اقبل حقيقة أن الرأى الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ . . لابد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة .

استقطع وقتًا للتأمل وتقييم الموقف وإعادة النظر .

لا تندفع . . أحيانًا الرغبة فى النجاح تجعل الإنسان غير صبور ويتعجل الأمور . . وقد تجعله يبدأ قبل أن يستعد الاستعداد الكافى .

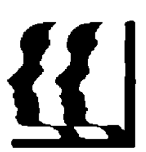
ولا تعمل وأنت مجهد أو أنت تحت ضغط نفسى يفسد عليك القدرة على التفكير الصحيح بل يجب أن تعمل وأنت مسترخ صافى الذهن عفى البدن، قوى النفس تستقبل جيدًا، تستوعب وتهضم بكفاءة، ثم ترسل بدقة وأناة لا تفسد الجدول الزمنى للإنجاز .

ولا تجعل الوقت سيفًا مسلطًا على رقبتك . . حقآً إن حسابات الوقت مهمة فى التقييم النهائى للنجاح . . ولذا يجب أن تضع فى اعتبارك منذ البداية الوقت الإضافى الذى قد تحتاجه فى حالة التعرض للأزمات غير المتوقعة .

وأنت لست فى حاجة إلى أن تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقى . . النجاح الحقيقى يثمر أعمالاً عظيمة كعمل فنى أو أدبى أو إنجاز علمى أو نجاح مشروع كبير أو صغير أو نجاح خطة أو أسلوب فى العمل أو نجاح أستاذ فى تعليم تلاميذه . . وعظمة

العمل ليست بحجمه أو مدى انتشاره وإنما مدى تأثيره وفاعليته وإحداثه تغييرًا حقيقياً وفائدة حقة . . فى مثل هذه الأحوال فالعمل يعلن عن نفسه ويكسب صاحبه سمعة طيبة ومصداقية عالية ، فأى عمل ناجح وراءه إنسان ناجح . . والافتراض الصحيح أن الإعلان عن العمل يأتى قبل الإعلان عن صاحب العمل وخير إعلان عن العمل هو العمل ذاته . . ولذا فالإنسان الناجح بحق لا يحتاج إلى أن يبذل جهدًا فى الإعلان عن نفسه وستأتيه الشهرة حيث يكون أو سيأتيه اعتراف الناس وتقديرهم . . وصاحب النجاح الحقيقى يكفيه عادة النجاح الداخلى الذى يسبغ عليه صفاء الذهن وسلام النفس والثقة بالذات .

أما صاحب النجاح الخارجى فهو يحتاج إلى أن يعلن عن نفسه بشتى الوسائل بل يكون قلقًا من أجل تحقيق هذه الغاية ، لأن هذه غايته فعلاً من النجاح وهى الحصول على إعجاب الناس وانبهارهم . . ولذا فهو يضع خطة إعلانية مستمرة عن نفسه ، وخطة أخرى للإعلان عن إنجازاته لأنه يدرك أن إنجازاته فى حد ذاتها تحتاج إلى تلميع وربما بعض المبالغة والتزييف لتصل إلى الناس وتقنعهم . أما الإنجاز العلمى الحقيقى الذى يعد اكتشافًا أو اختراعًا فلا يحتاج إطلاقًا إلى طنطنة إعلامية ، والكتاب الأدبى أو الفكرى القيم ينتشر حتى بدون إعلان والعمل الموسيقى الرائع أو العمل الغنائى الجميل يصل إلى آذان الناس وقلوبهم دون أن يدعوه أحد أو يمهد لقدومه أحد .



أما الأعمال المتواضعة أو غير الأصيلة فهى التى تحتاج إلى الزفة الإعلامية .

وبعض الناس يهتم بالعلاقات العامة ليظل فى دائرة الضوء . . يبذلون جهدًا قد يكون أحيانًا مضنيًا حتى يظلوا فى ذاكرة الناس ، ولهذا يكثرون من المجاملة والنفاق بشكل يكون ملحوظًا أحيانًا ويثير الشفقة . . وهم يتبعون مجموعة من النصائح صُممت خصيصًا لهم، وهى فى الحقيقة نصائح تبعث على السخرية . . ومن ضمن هذه النصائح :

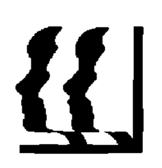
- احتفظ فى الأجندة الخاصة بتاريخ ميلاد الشخصيات الهامة ، ولتكن أول من يهنئهم .
- احرص على أن ترسل هدية مصحوبة بكارت يحمل كلمات رقيقة فى عيد ميلاد كل منهم .
- تابع الصحف لتكون أول من يجامل فى المناسبات السارة وغير السارة .
- احرص على دعوة الشخصيات العامة والمهمة والمسئولين إلى حفل تقيمه من وقت لآخر ، ولا تنس أن تدعو أجهزة الإعلام لتعلن عن هذه المناسبة .
- فى أثناء حواراتك مع الناس لا تنس أن يرد أثناء حديثك اسم مهم لشخصية مسئولة تنسب إليها رأيًا أو سراً أفضت به إليك شخصياً .
- اهتم جداً بمظهرك الخارجى وأناقة مكتبك ، ولا مانع من تدخين الأنواع الفخمة والمعروفة من السيجار أو البايب .

- من أهم مستلزمات التأثير الاجتماعى نوع سيارتك.
- احرص على تواجدك فى الحفلات والاستقبالات العامة الرسمية وغير الرسمية.
- لابد أن يكون لك شبكة من الأصدقاء فى كل أجهزة الإعلام لينشروا أخبارك.
- لا تنس أن البضاعة الجيدة لا تجد مشتريًا إذا لم يحسن عرضها.. ومن خلال العرض المبهر تجد البضاعة المتواضعة فرصة أفضل!.. اهتم بفاترينة عرضك.

لا شك أن من يتبع مثل هذه النصائح يعلم فى قرارة نفسه أن بضاعته ليست جيدة أو أنه لا يملك ما يقنع به الناس ويؤثر فيهم عن حق. وأن نجاحه فى عمل ما هو إلا نجاح ظاهرى مظهرى إن لم يدخله بعض الغش أو الخداع.. وهؤلاء الناس يجهدون فعلاً لإرضا الآخرين ويستهلكون جزءًا كبيراً من وقتهم وحياتهم فى المجاملات والتقرب والتزلف.

وقد يحققون بعض الانتصارات والنجاحات، ولكنها تكون مؤقتة كفقاعات الماء، سرعان ما تزول ولا يبقى منها أى أثر، ولا يبقى منهم أى أثر بعد انحسار دائرة الضوء عنهم أو تركهم لمناصبهم أو رحيل مَن يساندونهم.

أما الاستمرار والدوام والخلود فيكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية بعيدًا عن الإعلان والتزيين والمجاملات والمحسوبية.



الفصل الثاني
حوّل فشلك إلى نجاح..

الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع

الأصل فى العلم هو المحاولة . . والأصل فى التعلم هو الخطأ، ومن المحاولة والخطأ نكتشف شيئًا جديدًا . . نكتشفه فى أنفسنا ونكتشفه من حولنا . . إذن الأصل فى الحياة هو الاستكشاف والبحث والتنقيب لنتعلم ونعرف . . ويولد الإنسان ومعه غريزة حب الاستطلاع والاستكشاف أى السعى وراء المعرفة أى ليعرف أكثر وليغزل ما عرفه فى كل متكامل ثم يستخلص من غزله المعرفى مبادئ وحقائق تصلح بعد ذلك كأساس أو كمصباح يهدى لاكتشاف جديد . . ولذا فالعلم تراكمى . . وبداية البدايات هى المحاولة . . والمحاولة قد تصيب وقد تخطئ . . ومن الخطأ نتعلم أكثر لأننا نبحث فى أسبابه . .

أى دعوة للاستكشاف مرة أخرى، ودعوة للتفكير بطريقة مختلفة، ودعوة لاستخدام أساليب جديدة . وفى المحاولة الثانية نتعرف على أشياء جديدة . . ونتعلم شيئًا جديدًا فات علينا فى المحاولة الأولى . . إذن الخطأ أو الفشل أو الوقوع ضرورة . . ضرورة تعليمية . . ضرورة علمية . . ضرورة معرفية .

فى البداية نلاحظ ونندهش . . ثم نسأل سؤالاً . . وهذا السؤال هو دعوة للاستكشاف . . فنضع خطة . . نحدد هدفًا نرسم

طريقًا . . نحدد وسائل البحث والاستكشاف . . ثم نحاول . . ثم نفشل فنتعلم شيئًا جديدًا فنحاول مرة ثانية فى ظروف أفضل .

هذه هى رحلة النجاح . . إذن الفشل هو مرحلة مهمة . . هو محطة مهمة . . هو خطوة من الخطوات . . هو وسيلة للنجاح . . إذن ليس عجيبًا أن يفشل الإنسان . . بل أكاد أقول إنه من الضرورى أن يفشل الإنسان . . وأن يفشل الإنسان فهذا معناه أنه هو الذى حاول بنفسه . . نزل إلى الميدان . . لم يختبئ وراء أحد . . ولم يختبئ وراء ستارة . . نزل إلى الميدان مسوقًا بحب الاستطلاع وحب الاستكشاف ، ومدفوعًا بحب العلم والمعرفة ، ومشوقًا إلى النجاح وتأكيد الذات .

إن الفشل معناه فرصة لنتعلم أكثر .

ولذا يجب على الإنسان أن يظل محتفظًا بوضوح الرؤية وصفاء الذهن والروح المعنوية المرتفعة بعد أن يقع على الأرض . . ثم تتولد لديه قوة هائلة لينهض . . هذه هى اللحظات الحاسمة ما بين الوقوع والوقوف . . لحظة التقبل . . لحظة الفهم . . لحظة الوعى . . لحظة الإدراك السليم والواقعى والموضوعى لمبررات السقوط وأسبابه . . ثم يعقبها مباشرة لحظة استجماع القوى .

فلكى ينهض الإنسان لابد أن يكون له ذراعان قويتان . . وقبل الذراعين أن يكون له روح وثابة وقلب شجاع وعقل حكيم ورغبة وأمل وطموح ، وعينان تريان الهدف بوضوح فلا يضيع منها . . فينهض . . وهذا ليس سهلاً . . فبعض الناس يقعون ولا ينهضون أبدًا . . تخور قواهم . . تنزل روحهم المعنوية إلى الحضيض . .

يتشتت الذهن وتزيغ الأبصار وترتعش الأيدى . . يفقدون الهدف والاتجاه بل ربما يتقهقرون إلى الوراء .

هؤلاء يغيب عنهم حتمية الوقوع . . أى حتمية الفشل . . وأهم أسباب الفشل هو أن الخبرة الإنسانية دائمًا فى نمو وأن العلم الإنسانى دائمًا فى اضطراد ، وأن سعى الإنسان نحو أهداف عظيمة وضخمة له متطلبات كثيرة فوق طاقة الإنسان فيحتاج لأن يعرف ويتعلم ويخبر أكثر . . إن الفشل فى هذه الحالة يكون كالزاد الذى يتزود به الإنسان فى الطريق الطويل . . ولا وسيلة للمعرفة هنا إلا التجارب الفاشلة . . وأتمنى أن نمحو من القاموس اللغوى كلمة فشل لأنه ليس فشلاً بالمعنى أو المفهوم التقليدى لكلمة فشل . . الفشل هو ما يصاحبه الإحباط . . أما الوقوع أثناء السعى نحو الهدف فهو فرصة للتعلم . . هو من مكونات العملية التعليمية . . هو رؤية ما لم نكن نرى . . هو اكتشاف ما لم نقدر على اكتشافه . . هو معرفة ما كنا نجهله . . إنه الاقتراب الأصح ثم الأسرع نحو الهدف . . إذن هو تعلم عن طريق الوقوع أو معرفة عن طريق الفشل . وأدعى أننى صاحب هذا التعبير والذى يوصف فى كتب علم النفس بعبارة المحاولة والخطأ ، وهو إحدى وسائل العملية التعليمية ، إذ يتعلم الإنسان بعد أن يخطئ . . أى يخطئ الإنسان فيتعلم .

هذا الفهم ضرورى لمن يقعون أو لمن يفشلون .

تقل احتمالات الفشل إذا كان لنا رصيد أكبر من الخبرة والمعرفة ، وهذا منطقى لأنه سيجعلنا نحكم التجربة وندقق فى رسم

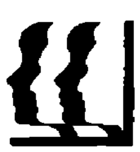
الخطة . . ولا ننسى أن هذه الخبرة جاءت من خبرات فاشلة سابقة . . ولذا فإننا حينما نصل إلى الهدف ونحقق الإنجاز وننجح ، فإننا يجب أن نذكر التجارب الفاشلة كجزء من التطور الطبيعى أو المراحل الطبيعية التى قادت إلى النجاح . . هذا ليس عيبًا بل هو قانون طبيعى . . ولهذا لا يمكن أن نذكر النهاية الناجحة دون أن نذكر ما سبقها من جهود كلل بعضها بالنجاح وباء بعضها بالفشل . . ونذكر أنه بعد الفشل جاء النجاح كرد فعل طبيعى للفشل السابق عليه ، وأن معدل السرعة زاد نتيجة لهذه الخبرة الجديدة ، وهذه المعرفة المضافة .

الذين يفهمون هذه الحقائق بحسهم وذكائهم ووعيهم وخبراتهم السابقة لا يجزعون ولا ينهارون أمام الفشل ويظلون محتفظين بـ :

١ - روح معنوية عالية .

٢ - رباطة جأش .

ومن الروح المعنوية العالية ومن رباطة الجأش تتولد القوة اللازمة للوقوف مرة ثانية . . وهو ليس وقوفًا عادياً . . بل هو وقوف مصحوب بانطلاقة إلى الأمام وهو ما يعرف باسم تحويل الفشل إلى نجاح . . فالقيمة الحقيقية للفشل هى ترجمته إلى نجاح . . ولم تكن لتتاح لنا فرصة هذا النجاح إلا بعد هذا الفشل . . وحينئذٍ يصبح فشلاً مفيدًا أو هادفًا . . أو الأصح نسميه الفشل الحافز ، وأدعى مرة أخرى أن هذا هو تعبيرى الخاص . الفشل الحافز على النجاح .



والخطوة التى يخطوها الإنسان بعد الفشل تكون خطوة واسعة تنقل الإنسان إلى مسافة أبعد من المعدلات الطبيعية . . وبذا يصبح الفشل مكسبًا . . يصبح الفشل قيمة مضافة . . وهنا لا نبكى على الفشل بل نسعد به ونرحب به ونهلل له . . المهم أن نعرف أصول اللعبة أى قواعد المباراة . . المهم أن تكون لدينا الحنكة والحكمة المبنية على خبرات سابقة فى كيفية تحويل الفشل إلى نجاح . . تحويل التراب إلى ذهب . . تحقيق مكسب من خسارة . . هؤلاء هم الناجحون حقاً الذين يتمتعون بصورة إيجابية عن ذواتهم ويثقون بقدراتهم ، ولهم أهداف واضحة واتجاه واضح ، ولهم أو لديهم قوة روحية هائلة تدفعهم دفعًا إلى عنان السماء ، ولهم قلوب شجاعة يقتحمون بها العقبات ويزيلون من طريقهم الأحجار . . ثم يستخدمون هذه الأحجار فى الارتفاع بالبناء . . بناء النجاح .

إذن مطلوب منك:

١- الوعى والفهم .

٢- رباطة الجأش .

٣- الاحتفاظ بالروح المعنوية العالية .

٤- الاستفادة من الخبرات الفاشلة السابقة التى أعقبها نجاح .

٥- الاستفادة من خبرات النجاح السابقة والتى سبقها فشل .

٦- ألا يغيب الهدف عن عينيك .

٧- أن تعيد بسرعة استجماع قوتك ، وترتيب أولوياتك ، وحساب إمكانياتك .

٨- أن تدوِّن على الفور وبموضوعية أسباب الفشل .

٩- أن تعرف الوسائل لتفادى هذا الفشل .

١٠- والأهم . . أو أهم الأهم هو كيف تستفيد من هذا الفشل لتحقق نجاحًا أكبر ودفعة أبعد للأمام وقفزة أعلى إلى السماء . . أى لا يكون الفشل مجرد خبرة تعليمية فنتفاداه وإنما خبرة مضافة لتحقيق مكسب أكبر . . وتصبح العبارة حينئذ : تحويل الفشل إلى نجاح أكبر (وليس مجرد تحويل الفشل إلى نجاح) .

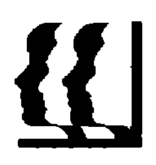
وسيظل الإنسان معرضًا للفشل مهما بلغت قدراته وخبراته .

ولأن الإنسان لن يتوقف عن المحاولة فسيظل معرضًا للخطأ .

ولأن الكمال لله وحده ، فإن الخبرة الإنسانية ستظل خبرة منقوصة لتدفع الإنسان إلى مزيد من المحاولة .

ويكفى الإنسان فخرًا وشرفًا أنه يحاول .

❋ ❋ ❋



الفصل الثالث

ارسم صورة جميلة عن نفسك

صورتك عن ذاتك هى سر نجاحك

لكى تنجح لابد أن ترى نفسك ناجحًا وأنك جدير بالنجاح، وأنك تملك كل مقومات النجاح . . ولكى تحول فشلك إلى نجاح لابد أن ترى وأن تتحسن عضلات ذراعيك القوية القادرة على دفعك من الأرض التى وقعت عليها إلى سماء النجاح . . إذن البداية من عندك أو من عند رؤيتك لذاتك وإحساسك بنفسك وتقديرك لإمكانياتك وإعجابك بقدراتك، فتقول بصوت واضح . . ومسموع : أنا ناجح أنا أستحق النجاح .

ومثلما يستطيع أن يرى الإنسان نفسه فى المرآة، فإنه يستطيع أن يرى نفسه من الداخل . . ومَن أقدر منه على رؤية داخله؟ فى المرآة يرى الإنسان جسده . . أى ذاته المادية . . وفى الداخل يرى الإنسان ذاته المعنوية . . أى فكره وعواطفه وقناعاته ومفاهيمه وفلسفته وإدراكه . . الرؤية الكلية للذات . . للنفس .

رؤية «أنا» الإنسان . . «أنا» الروح . . «أنا» النفس . . وهى ما نسميها بصورة الذات كمقابل لصورة الجسد التى يراها الإنسان بعينه الخارجية فى المرآة أو عن طريق النظر المباشر لأعضاء جسده . . إذن الذات لها صورة مثل صورة الجسد . . صورة متكاملة تتكون من

أجزاء تتلاحم فى تناسق وإبداع إلهى لتكوين شكل نهائى يقدر الإنسان على رؤيته بعينه الداخلية . . والإنسان فى حالة رؤية مستمرة لذاته أو لصورة ذاته والإحساس بها فهى المسيطرة عليه . وهو يفكر وينفعل ويخطط ويسعى ويسلك . . هى المهيمنة على شخصيته ، وهى التى تصبغ روحه . . إذن صورة الذات هى الأهم وهى الأعلى وهى التى تحدد حياة الإنسان أو تحدد من هذا الإنسان على وجه التحديد . . ومثلما يرى الإنسان صورته فى المرآة فيحكم عليها بأنها صورة جميلة أو صورة قبيحة فإنه أيضًا يصدر حكمًا على صورة ذاته بأنها إما جميلة أو قبيحة أو بها نقص أو عيب أو عدم تناسق . . إذن الإنسان يملك الحكم الشخصى على صورة ذاته مثلما يراها أو يشعر بها . . وبناء على هذه الرؤية وهذا الحكم تتحدد أشياء كثيرة فى حياة الإنسان .

وأشياء عديدة تسهم فى تشكيل صورة الذات أهمها تاريخ الإنسان ، الأحداث التى مرت به ، الجراح التى أدمته وتركت آثارها ، الخبرات السابقة بنجاحها وإحباطاتها ، وكم المشاعر المتراكمة والمرتبطة بأحداث معينة . . كل ذلك نشأ عنه صورة . . تكوين . . تشكيل . . ولكنها صورة حية ناطقة وتكوين ديناميكى وتشكيل فعال ومؤثر . . وهذه الصورة هى التى تتحكم فى قوة العقل أو قوة النفس إزاء أو مقابل أو فى مواجهة قوة العضلات أى قوة الجسد .

إذن الإنسان يملك قوتين : قوة جسده وقوة ذاته . . وفى الإنسان بالذات قوة ذاته تفوق قوة جسده أو هى المتحكمة فى قوة جسده . .

قوة الذات هى القوة القائدة التى تسيطر على الجسد تمامًا . . إن قوة صورة الذات تفرض ظلالها وتمد نفوذها لتسيطر على قوة العضلات فتنبعث فى الإنسان قوة خارقة تفوق تخيلنا عن تقديرنا لقوته البدنية المرئية . . وبالعكس ، فإذا كانت صورة الذات ضعيفة هشة فإن القوة العضلية تصبح لا شىء . . إذن قوة الإنسان الحقيقية (حتى القوة المادية) تنبعث من داخله . . أى من صورة ذاته .

صورة الذات قادرة على أن تبعث فى الإنسان روح التحدى ، والنضال ، والعزم ، والتصميم وتحريك الأشياء وتغييرها ، والثورة على الباطل والفاسد ثم الإصلاح والتنوير .

كما أن اتجاه الإنسان فى الحياة ، وتوجهاته ، ومفاهيمه تتحدد بصورته الذاتية عن نفسه .

وصورة الذات إما أن تكون قوية أو ضعيفة . . إما أن تكون جميلة أو دميمة وقبيحة . . هكذا يرى الإنسان نفسه . . حيث إن مفاتيح الشخصية والسلوك هى صورة الذات ، وإذا حاول الإنسان أن يغير من هذه الصورة فإن شخصيته وسلوكه سيتغيران بالتالى .

والتشريح غير المجهرى للذات ، أى الذى يبتعد عن تفاصيل مقوماتها ومركز فقط على جوهرها وهيكلها يكشف عن أن صورة الذات لها مكونان أساسيان : خبرات النجاح وخبرات الفشل .

وبذلك نستطيع أن نتوقع أن الناس ينقسمون إلى قسمين تبعًا لصورة الذات :

قسم تسيطر عليه صورة الذات التى تتمتع برصيد ثرى من خبرات النجاح .

وقسم تسيطر عليه صورة الذات المثقلة بخبرات الفشل .

ولكن هذا تقسيم غير واقعى أو يجافى طبيعة صورة الذات، حيث وصفناها بأنها صورة حية ديناميكية، وللإنسان سيطرة عليها فى توجيهها وتشكيلها بالرغم من الأشياء التاريخية المفروضة عليه وعليها . . فالإنسان يستطيع إذا أراد أن يبرز إيجابياته ويستعيد نجاحاته حتى وإن كانت بسيطة ويجعلها هى السائدة والمسيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه قوياً جميلاً جديرًا بالنجاح، وبالتالى يستطيع أن يحدد أهدافه، وأن يحدد طريقًا واتجاهًا فى الحياة . .

وهناك إنسان آخر يغلب فشله ويجتر خبراته الفاشلة ويعطى لها اليد العليا فى السيطرة على صورة ذاته، فيرى نفسه فاشلاً قبيحًا غير جدير بالنجاح، ولهذا يرضى بأهداف شديدة التواضع ،وربما يعجز عن تحديد اتجاه وبالتالى يعجز كلية عن الحركة ويصير كالمشلول . . إن صورة الذات هى التى تشكل وتحكم أسلوب حياتنا وهى التى تتحكم فى انفعالاتنا وحركاتنا . .

إن سلوكنا هو الانعكاس لما نظنه عن أنفسنا . . إن سلوكنا هو الانعكاس لصورتنا الداخلية كما نراها نحن . . فأنت تبدو للناس بالصورة التى تراها أنت عن نفسك . . إذن نقطة البداية هو أنت ونقطة النهاية هو أنت . . أنت المتحكم . . وأنت القائد . . وأنت المسئول . . فأنت الذى ترى نفسك كما تحب أن تراها . . وأنت تغير من نفسك بالقدر وفى الاتجاه الذى تريده . . ومن منطلق رؤيتك لذاتك يتشكل أسلوبك فى الحياة سواء أكان أسلوبًا ديمقراطيّاً، أم ديكتاتوريّاً، مبنيّاً على التسامح أم التشدد، مبنيّاً على العطاء أم

الأنانية، مبنيّاً على العدوان أم المسالمة، مبنيّاً على الكفاح فى العمل والجدية وحب المعرفة أم مبنيّاً على التراخى والتكاسل والاعتمادية وبلادة العقل. . فكل إنسان أسلوب حياة. .

وأسلوب الحياة ينبع من تصور الإنسان عن ذاته. . وهذا التصور إما أنه مشبع بخبرات النجاح أو مشبع بخبرات الفشل. . والإنسان بيده وبإرادته وبعينه وبرغبته يستطيع أن يعدل الكثير من صورته عن ذاته، وبالتالى يتغير اتجاهه وسلوكه وطريقة تفكيره وأسلوبه. . الأمر بيدك أنت. . أنت فى البداية وأنت فى النهاية.

نجاحك بيدك. . وفشلك بيدك.

والإنسان الذى لديه صورة قوية عن ذاته، فإنه يقبل هذه الذات بعيوبها ونقائصها ونقاط ضعفها. . مثلما يقبل الإنسان القوى عيوبه الشكلية ولا يرى أنها تضعفه اجتماعيّاً. . ولذلك فأجمل صورة يكون عليها الإنسان حين يكون نفسه. . وحين يكون واثقًا بنفسه. . وصورة الذات الداخلية تنعكس على صورة الجسد. . وعناصر قوة صورة الذات تأتى من احترام الإنسان لنفسه وإيمانه بنفسه وثقته بنفسه. . الاحترام والإيمان والثقة. . وهنا يتلقى الإنسان الدعم من نفسه إذا تعرض للنقد الخارجى.

بعض الناس لديهم حساسية خاصة للنقد وسرعان ما ينهارون، وقد يصدقون ما يوجه إليهم من نقد مغرض. . هؤلاء لديهم تصور ضعيف عن ذواتهم. . صورتهم الذاتية مهزوزة. . أما الإنسان القوى فهو الذى لا يضعف أمام نقد الآخرين له ولا ينهار لآرائهم

السلبية . . وهذا ليس معناه إهمال الرأى الآخر وعدم الاستماع لوجهة النظر المخالفة بل على العكس فالإنسان القوى هو الذى يدرس هذا النقد بموضوعية ويتتبع أسبابه ومنابعه ويكتشف قدر صدقه وخبرته وموضوعيته ويستفيد منه ولكنه لا يعتبره نقداً شخصيّاً أو أنه هو المقصود لذاته أو أن الغرض منه إيذاؤه والنيل منه . . وهذا يقودنا إلى نقطة هامة وهى أن الدعم لنفسك يجب أن يأتى من نفسك . . المداواة لجروحك يجب أن تكون بيدك . . يجب أن يكون لديك المقدرة والثراء والمصادر التى تساعدك على دعم نفسك بنفسك بدلاً من أن تكون اعتماديّاً، وبدلاً من أن تتسول المساعدة والدعم .

أما حين تكون صورة الذات ضعيفة ومهزوزة، فإننا أمام إنسان قلق مضطرب زائغ العينين يشعر وكأن العيون تتابعه لنقص فيه إلى الحد الذى يشعر فيه بالعار، والأهم أنه لا يستطيع دعم نفسه ومساندتها مساندة ذاتية، فضلاً عن مشاعر الشك والتوجس والعداء تجاه الآخرين . . ويصاحب ذلك شعور شديد بالنقص وفقدان الثقة بالنفس وعدم الإحساس بالأمان والحرمان من طعم السعادة .

ولذا فإن أردنا أن نحسن حياتنا، فعلينا بالاهتمام والتركيز على صورة الذات فنتعرف أول ما نتعرف على الكيفية التى نرى بها ذواتنا، وإلى أى مدى تؤثر هذه النظرة على كل حياتنا ولكى تفعل ذلك لابد أن تؤمن بالآتى :

١ - إن صورتك عن ذاتك هي ملك خاص لك . . هي بمن صنعك أنت . . أنت المتحكم فيها وليس أي أحد آخر . . وهي أيضًا لا تستطيع أن تحكمك .

٢- ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .

٣- في كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح . . أنا أهل للنجاح . . أنا أستحق النجاح . . أنا جدير بالنجاح . . لقد نجحت في مرات سابقة . . ولا بد أن أعترف أنني فشلت في مرات سابقة . . ولكن طالما أنني نجحت ولو لمرة واحدة، فهذا معناه أنني أستطيع أن أنجح في مرات كثيرة قادمة . وأي نجاح أحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة وقوية عن ذاتي .

٤ - أن أفشل هذا ليس معناه أنني فاشل . . الفاشل هو الذي لا يستطيع أن يحول فشله إلى نجاح . . الفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته، وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٥ - انسَ عمرك . . أنت تستطيع أن تغير صورتك عن ذاتك في أي مرحلة من مراحل العمر . . مفهومك عن ذاتك قابل للتغيير . . اترك معتقداتك السلبية لتستطيع أن تفكر بطريقة إيجابية . . إن إيجابية التفكير تحتاج إلى مفاهيم صحيحة عن ذاتك . . وأهمها : أنك غني ، وأنك تملك مقومات النجاح ، وأن النجاح في متناول يديك ، وأنك قادر على التغيير والتأثير .

٦- أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هي أن تترك اجترار ذكريات الفشل ، وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك

ونجاحاتك السابقة . . وكل ذلك يسهم فى بناء صورة قوية عن ذاتك تراها بوضوح وتؤمن بها .

٧- لابد أن تؤمن بنفسك . . أن تثق بنفسك . . وأن تعتنى بنفسك .

٨- لا تخش المنافسة . . الخوف من المنافسة يضعفك . . إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف . . وأنت تخاف لأنك لا تثق بنفسك . . وأنت لا تثق بنفسك لأنك ترى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة . . وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل .

المنافس القوى هو الذى لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة ، والتى تؤكد دائمًا على أنه قادر على النجاح .

٩- مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلك فتدفئه وتضيئه . . أبدأ اليوم بحماس وتفاؤل . . توكل على الله لينزع أى مخاوف من قلبك . . انظر لوجهك فى المرآة بحب . . واستحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس . . فكر فى كل ما هو خير . . نحٍّ مشاعر الغضب والغيظ والعداء جانبًا . . فكر فى ماذا ستعطى اليوم للآخرين قبل أن تفكر فى ماذا ستأخذ . . ثم انظر إلى داخلك لترى مدى الجمال والقوة والصدق . . طالع صورة ذاتك فقد تحتاج إلى تشغيل ميكانزم النجاح ، وهو أن تستعيد خبرات نجاحك السابقة وتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح .



الفصل الرابع

ثق بنفسك.. إيمانك بالله مصدر قوتك

نردد كثيراً عبارة الثقة بالنفس ونرجع لها الفضل فى أى نجاح نحرزه وأى توفيق نصيبه، وأى طمأنينة نشعر بها وأى استقرار ننعم به وأى انتصار نحققه، ونكاد نقول إن الأصل فى السعادة والتوازن النفسي للإنسان هو الثقة بالنفس، ونكاد نقول أيضًا إن كثيراً من صنوف المعاناة النفسية إنما ترجع أسبابها إلى ضعف أو فقد الثقة بالنفس.

فماذا تعنى كلمة الثقة بالنفس؟

قبل أن نصل إلى معناها فلنبحث فى كلمة الثقة. . فأن نثق بشيء ما فهذا يعنى مصداقية هذا الشيء وأصالته وخلوه من الزيف. . أى هو على حقيقته. . وحقيقته هى الظاهرة للعيان. . ظاهره مثل باطنه، ولذا يمكن الاعتماد عليه فى حدود إمكانياته ومعطياته. . وهذا هو بيت القصيد: نستطيع أن نعتمد باطمئنان على الشيء الذى نثق به ونكون متأكدين أننا سنحصل على ما نطلبه، أو أنه سيعطينا أقصى ما عنده بإخلاص.

إذن مصادر الثقة هى: الصدق والإخلاص ودرجة الكفاءة. وفى مجال العلاقات الإنسانية فالإنسان يحتاج إلى أن يثق بصديقه وبجاره وبزميله وبزوجه. . ولا يستطيع الإنسان أن يقيم علاقات قوية أو علاقات محبة ومودة أو حتى علاقات تجارية إلا مع من يثق

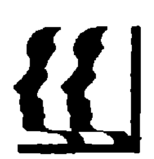
بهم . . وحتى على مستوى الأشياء المادية فإن الثقة مطلوبة لأنها تمنحك الطمأنينة والأمان . فأنت تثق بمنتج صناعى معين، وتثق بكفاءة سيارة معينة، وتثق بصلابة مبنى معين .

ونحتاج إلى أن نثق أيضًا فى سلامة المفاهيم والمبادئ وإمكانية تطبيقها وتحقيق العائد منها، وأن نثق فى الحكم والمأثورات وقيمتها الفعلية إذا نحن طبقناها فى حياتنا .

بعد كل هذا نأتى إلى موضوع الثقة بالنفس . . واستعانة بما سبق نستطيع أن نقول إن الثقة بالنفس تعنى أيضًا مصداقيتها وإخلاصها وكفاءتها . . فالنفس الصادقة جديرة بالثقة والنفس المخلصة جديرة بالثقة والنفس الكفء جديرة بالثقة . . بمعنى أن الإنسان يكون عارفًا ذلك عن نفسه واعيًا بإمكانياتها مدركًا لأحقيتها بالثقة مطمئنًا إلى الاعتماد عليها لتحقق له ما يبغيه من الحياة على المستوى المادى والمعنوى . . الثقة بالنفس هى التى تجعل الإنسان قادرًا على استغلال واستثمار قدراته وإمكانياته على أمثل وأحسن وجه . . قد يمتلك الإنسان إمكانية معينة أو موهبة أو قوة أو علمًا أو خبرة ولكنه يعجز عن استغلالها؛ وذلك لضعف ثقته بنفسه . . فثقتك بنفسك هى التى تملى عليك أن إمكانياتك حقيقية، وأنك قادر وتستطيع، وإذا حاولت ستنجح وإذا بدأت ستستمر .

قد يكون الإنسان قوياً، ولكنه لا يثق بقوته فيهزم أمام إنسان آخر أقل منه قوة .

قد يمتلك إنسان ما الخبرة الكافية لتحقيق إنجاز ما، ولكنه لا يثق بخبرته فيحجم أو يفشل .



وقد يمتلك إنسان ما كل عناصر ومقومات النجاح، ولكنه يفشل أمام منافسة لعدم ثقته بالعناصر التى تحت حوزته.

إذن الثقة بالنفس هى قوة النفس.. هى الشجاعة.. هى الطمأنينة.. هى الإقدام.. هى الإرادة الصلبة.. هى الاستمرارية.. هى هزيمة اليأس.. هى التفاؤل.. هى الإحساس باستحقاق النجاح والفوز والنصر.

وإذا استطعنا تعريف الثقة بالنفس، فإننا نستطيع التعرف على الإنسان الواثق بنفسه:

١- بداية هو يحب نفسه.. والحب ينطوى على إعجاب وتقدير واحترام.. وهو ليس ذلك الحب النرجسى غير القائم على حقائق موضوعية والمبنى على الغرور والأنانية.. الإنسان الواثق بنفسه ليس مغروراً وليس أنانيّاً، ولكنه مطمئن إلى قدراته ويثق بإمكانية نجاح هذه القدرات فى تحقيق الإنجاز الذى يبغيه.. والاحترام هو الاعتراف بالقيم وتقديرها.. ولذا فهو يعرف قيمة قدراته وقدرتها على تحقيق ما يريد.. وهذا كله يمكن تلخيصه فى أن الإنسان الواثق بنفسه يحب نفسه.. إعجاب وتقدير واحترام للذات.. ولصورة الذات.. تلك الصورة القوية الجميلة المتناسقة المتناغمة.

٢- ثانى صفات الإنسان الواثق بنفسه أنه يفهم نفسه، أى أنه قادر على الرؤية الداخلية.. قادر على الاستبصار.. معناها أنه يستطيع أن ينفذ إلى أعماق ذاته، وأن بينه وبين هذه الأعماق

ألفة ومعرفة ودراية . . هو يعرف ذاته على حقيقتها . . معرفة واقعية . . معرفة بعيدة عن المبالغة والتهويل فلا يصيبه الغرور ولا يأتى بحماقة . . معرفة بعيدة عن التقليل من شأن نفسه فلا يصيبه الإحباط فينطوى ويحجم . . هذا هو معنى أنه يفهم نفسه .

٣- وثالثًا هو يعرف ما يريد . . يستطيع أن يحدد أهدافه وأن ينسق أولوياته . . وهو دائمًا يوازن بين ما يريد وما يستطيع . . فهو لا يريد ما لا يستطيع . . حساباته دقيقة . . لا يندفع وراء شهواته وملذاته . . يكبح جماح رغباته غير الممكن تحقيقها . . واقعى فى اختياراته . . لديه بدائل مناسبة . . مرن . . غير عنيد . . إن الثقة بالنفس تكسب الإنسان مجموعة أخرى من السمات الإيجابية التى تؤهله للنجاح وتجعله موفقًا فى علاقاته بالآخرين .

٤- ورابعًا فإن الإنسان الواثق بنفسه يفكر إيجابيّاً بمعنى أنه أميل إلى التفاؤل والتوقع الحسن والثقة بالآخرين والتأكد من إمكانية تحقيق النجاح . . إنه يرى الجانب المشرق والمضىء من الأشياء دائمًا ولكن بطريقة واقعية لا تغفل بقية الاحتمالات . . ولكنه لا يدع الاحتمالات السلبية تسيطر عليه وتنتزع منه المبادأة وترفع عنه الأمل وتملأ قلبه بالخوف . . الإنسان الواثق بنفسه شجاع . . مبادئ أفعاله أولية وذاتية وليست مجرد ردود أفعال .

٥- وخامسًا فإن الإنسان الواثق بنفسه ماهر فى سلوكه الاجتماعى . . نظراته ثابتة . . وجهه هادئ . . خطواته

واثقة . . حركات جسده متناسقة، ابتسامته صافية، صوته ودود، تعبيرات وجهه توحى بالمودة، سلوكه يتسم بالحزم والقطع وسرعة البت وعدم التردد، يتقدم لمساعدة الآخرين، ويكون أول من يبادر فى مواجهة المواقف الطارئة والأزمات التى يتعرض لها الآخرون.

٦- ومن أهم العلامات التى نتعرف بها على الإنسان الواثق بنفسه هو أننا نشعر بالأمان ونحن معه . . هكذا يشع وهكذا يوحى، وذلك من صدق كلماته وإخلاصه وكفاءته المشهود له بها.

٧- وهو يستمد قوته ليس من ضعف الآخرين، ولكن من ذاته فهو قوى لأنه قوى وليس لأن الآخرين ضعفاء . . ولهذا فهو لا يمشى مختالاً ولا ينتقد الآخرين بقصد وضعهم فى المستوى الأدنى، ولا يسعد بهزيمة الآخرين وإنما يسعده أن ينجح وأن ينجح الآخرون معه . . النجاح لكل الناس . . والسعادة لكل الناس . . والتوفيق لكل الناس.

٨- ليس هذا فقط بل هو يشجع الآخرين على الثقة بالنفس، يكشف لهم عن قدراتهم الحقيقية وإمكانياتهم التى تؤهلهم لتحقيق نجاحات فعلية، كما يشجع الموهوبين ويقدمهم ويعلن عنهم . . الإنسان الواثق بنفسه يؤمن بأن التعامل مع الأقوياء أسهل وأفضل وأفيد . . هو لا يخاف القوى . . ولا يخاف الواثق بنفسه بل يطمئن للأقوياء والواثقين بأنفسهم، وهو لا يبخل على أحد بالمعلومات والخبرات وأسرار التفوق وعناصر النجاح . . إنه كتاب مفتوح يفيد الجميع.

٩ - والإنسان الواثق بنفسه يستمع جيدًا للرأى الآخر ليستفيد منه . . وليست لديه حساسية لنقد الآخرين له . . بل يستمع بهدوء . . ولا يغضب . . وربما يبدى إعجابًا بالرأى الآخر المخالف لرأيه . . وهو على استعداد دائم للتراجع إذا ثبتت صحة الرأى الآخر . . وهو على استعداد أيضًا للاعتراف بأخطائه وضعفه . . فهو لا يخفى نقاط ضعفه خشية أن يستغلها خصمه لأنه يملك مناطق قوة كثيرة جعلته واثقًا بنفسه .

١٠ - الإنسان الواثق بنفسه هو إنسان ممتلئ بالحيوية والنشاط تتدفق منه الطاقة ويفيض بها على الآخرين فيدفعهم إلى الحركة والعمل والجدية . . إنه إنسان نشط متنبه .

١١ - وأخيرًا فإن الإنسان الواثق بنفسه جاد وملتزم ومسئول . . وهذا يؤكد قيمة الاعتماد عليه .

إذا كان مرؤوسك واثقًا بنفسه فلا تخشه ، فهو سيكون خير معين ومساعد لك بصدق وإخلاص وكفاءة .

وإذا كان رئيسك واثقًا بنفسه فلا تخفه ، فهو أكثر الناس موضوعية وعدلاً ورحمة .

ولا شك أن هناك عناصر تتشكل منها الثقة بالنفس . . وتبرز أهميتها فى البداية فى المراحل الأولى من حياة الإنسان أثناء عمليات النمو الجسدى والمعرفى وما يصاحب النمو من تنشئة أسرية واجتماعية وتربية عقلية وأخلاقية .

لابد أن يتعرف الطفل على قدراته . . وأنه يستطيع استخدامها

وتنميتها . . المديح يساعد على بناء الصورة الإيجابية عن الذات . . الذم والتحقير والتأنيب يضعف هذه الصورة . . ولابد أن نربى الطفل على الصدق . . فلا يعاقب إذا أخطأ . . ولا نسخر منه إذا أخطأ . . ولا نرهبه إذا أخطأ . . وبذلك لا يخاف أن يعترف بأخطائه . . ولا يخجل منها . . والصدق قوة . . والاعتراف بالضعف قوة . . ثم يجب أن يحب نفسه ولكن ليس إلى حد الأنانية . . وأن يعجب بنفسه ولكن ليس إلى حد النرجسية .

وفى مرحلة المراهقة يجب أن ندعوه تدريجياً إلى الاعتماد على نفسه . . وأن يرى نتائج عمله . . وأن يكافأ على إنجازاته . . مع تقبل الفشل . . وأن يعرف أهمية الفشل فى العملية التعليمية . . وأن التعلم يقوم على المحاولة والخطأ . . شجاعة تقبُّل الفشل . . وشجاعة تحويل الفشل إلى نجاح .

وبذلك يصل إلى مرحلة الشباب وهو على أبواب الثقة بالنفس . . وتتأكد ثقة الشاب بنفسه حين يشعر بأن زمام الأمور فى يده . . وبأنه قادر على التحكم فى عالمه والسيطرة عليه . . وأنه مسئول عن آخرين .

ومن المهم أن يتعلم الشاب حسن استخدام الوقت . . وأن يكون لديه استبصار فيتعرف على مناطق ضعفه . . وأن تتكون لديه إرادة التغيير فيغير من نفسه . . وألا يخضع للناس وألا يلتفت للآراء السلبية ، وأن يعرف أنه ليس عليه أن يبسط الناس كل الوقت وأن يعرف متى يقول لا . . متى يقاوم الضغوط . . متى يختلف مع الجماعة حتى وإن اتحدت آراؤها ضده .

والإنسان الناضج يعرف تمامًا أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية .

والإنسان الناضج يعرف تمامًا أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية .

والإنسان الناضج يعرف تمامًا أن إتقان العمل والتميز فيه يمنح الإنسان عزة لا نهائية .

والإنسان الناضج يعرف أن الحب قيمة عظيمة . . وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

والإنسان الناضج يعرف تمامًا أن الصدق والإخلاص يتوجان كل عناصر القوة التى تتشكل منها الثقة بالنفس وهى الإيمان بالله والتسلح بالأخلاق الحميدة . . وإتقان العمل وحب الناس .

وتلخيصًا . . فهذه مقومات أو عناصر أو مفردات الثقة بالنفس :

١ – الصدق .

٢– الإخلاص .

٣– الكفاءة .

٤ – حب النفس .

٥ – فهم النفس .

٦– معرفة ما تريد .

٧– التفكير الإيجابى .

٨– المهارة فى السلوك .

٩- إشعار الآخرين بالطمأنينة .

١٠- تشجيع الآخرين على الثقة بالنفس .

١١- الاعتراف بالأخطاء ونقاط الضعف .

١٢- التفاؤل ، النشاط ، الحيوية .

١٣- المبادأة فى مساعدة الآخرين وقت الأزمات .

١٤- شجاعة القلب والعقل المدعومة سلفًا بالصدق والإخلاص والتقرب إلى الله وحب الناس والتمسك بالأخلاق الحميدة .

١٥- وأخيراً . . أن تساعد كل العناصر السابقة على بناء صورة إيجابية جميلة وقوية ومتناغمة عن الذات .

***

الفصل الخامس

فلتكن لك رسالة فى الحياة..

الناجح له فكر إستراتيجى

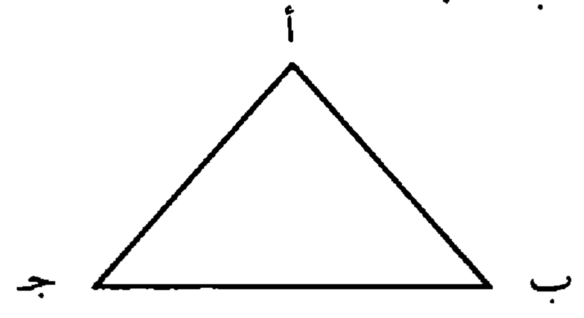
العقل البشرى لا يقف نشاطه عند حدود الاستقبال المباشر والتعامل المباشر مع ما تتلقاه حواسه من العالم من حوله . . العقل البشرى يتميز بالآتى :

- النفاذ إلى ما وراء الأشياء .
- البحث عن معنى لكل شىء من حوله .
- الرؤية الشمولية وليس الرؤية الجزئية .
- وضع إستراتيجية عامة لكل حياته مرحلياً وللمستقبل .
- تقييم أفعاله ونقدها نقدًا ذاتيّاً .
- الاستفادة من تراكم الخبرات والمعلومات لتحسين الأداء فى المستقبل .
- قياس الزمن وأخذه كعامل أساسى فى تنظيم حياته وحساب إنجازاته . .

هذه هى إمكانيات العقل الإنسانى ، ولهذا استخلفه الله فى الأرض ، وطلب منه أن يعمرها ويصلح فيها وألا يفسدها .

ولذا فالإنسان كائن متطور ، يضيف ويغير ويبدع . . وقصة الحضارة تكشف لنا عن المراحل التى مر بها الإنسان تطورًا وارتقاءً .

وترتبط الإنجازات الإيجابية بالقدرة على الرؤية الأنفذ والنظرة الأشمل، وكذلك القدرة على التخطيط ووضع الإستراتيجيات قصيرة المدى وطويلة المدى. . ولا يستطيع إنسان أن يضع إستراتيجية دون أن تكون له رؤية شمولية تتجاوز التفاصيل والجزئيات، وترتفع لترى الرقعة كاملة فتكشف عن العلاقات المختلفة التي تربط الأجزاء كلها وتفاعلاتها مع بعضها البعض، وتأثير كل منها على الآخر سواء إذا كان تأثيراً مباشراً ما بين جزء وجزء أو تأثيراً غير مباشر عن طريق جزء ثالث. . فإذا تصورنا مثلثًا يقف على قمته حرف «أ» ويقف على طرفي قاعدته حرفا «ب» «جـ».



فإن عدة علاقات مباشرة وغير مباشرة تتم ما بين أ، ب، جـ. فهناك علاقة مباشرة ما بين أ، ب وعلاقة مباشرة ما بين ب، جـ وعلاقة مباشرة ما بين جـ، أ ولكن أ من الممكن أن يكون لها تأثير غير مباشر على جـ عن طريق وسيط ثالث وهو «ب».

ومن السهل أن نكشف عن العلاقات المباشرة، ومن الصعب أن نكشف عن العلاقات غير المباشرة لأنها تحتاج إلى رؤية شمولية ورؤية أكثر نفاذًا. . وعند وضع خطة أو إستراتيجية يجب على الإنسان أن يأخذ في اعتباره العلاقات غير المباشرة والعلاقات الخفية غير المرئية والعلاقات التحتية والعلاقات ذات الأثر البعيد وليس الفوري فقط،

والعلاقات ذات الأثر التدريجى البطىء وغير المحسوس .

هذا الفهم يفيدنا أن نأخذ فى اعتباراتنا توازنات معينة ، وأن يكون لدينا مرونة لنتراجع أو نصل إلى حلول وسطى أو حتى نتنازل ونتسامح أو نؤجل ونرجئ ونقدم شيئًا على شىء أو نؤخره .

وهذا الفهم يفيدنا أيضًا فى ألا نتمادى وألا نبالغ وألا نتعصب وألا نتحيز .

وهذا الفهم يفيدنا أيضًا فى أن نستمع لوجهات النظر الأخرى والآراء المخالفة والاستفادة منها ، بل لا مانع من أن نتنازل عن رأينا ونتراجع عنه إذا اقتنعنا بصحة الرأى الآخر . . هذه هى سمات أساسية فى نشاطات العقل البشرى وخاصة لدى الناجحين والبارزين والعظماء والمبدعين .

ولا يستطيع أحد أن ينجح نجاحًا عظيمًا إلا إذا امتلك هذه السمات . . والسمات العكسية تكسب الإنسان فشلاً ذريعًا ، كالنظرة السطحية والمحدودة والتعامل المباشر مع الجزئيات والتدخل فى التفاصيل ابتعادًا عن الجوهر والتحيز والتعصب والتمادى والعناد والتصلب وإهمال قيمة الرأى الآخر والحساسية الشديدة للنقد .

والإستراتيجية لأنها استشراف المستقبل والاطلاع عليه فإنها تتضمن الأهداف البعيدة والاهداف القريبة . . وربط هذه الأهداف القريبة بالأهداف البعيدة . . لا انفصال بينهما . . بل هى مراحل . . وكل مرحلة تقود إلى الأخرى . . خط واحد . . طريق واحد . . سلسلة واحدة . . حلقات متصلة . . ولهذا فصاحب الإستراتيجية لا يقفز قفزات عشوائية أو مباغتة أو غير مدروسة . . كل شىء

مدروس . . وكل شيء بحساب . . حتى المخاطرة محسوبة . . ولكن في نفس الوقت قادر على التغيير والتبديل والتعديل وفقًا لمتغيرات لم تؤخذ في الحسبان في البداية أو متغيرات مفاجئة . . وعادة ما يكون التغيير في التكتيك المرحلي أو يتناول مرحلة معينة ولا يمس الإستراتيجية الكلية . . وذلك لسبب هام جداً وهو أن الإستراتيجية عادة ما تكون مرتبطة برسالة . . هدف أسمى . . غاية عليا . . فالعظماء أصحاب رسالات . . وكل إنسان عظيم لابد أن يكون له رسالة في هذه الحياة . . رسالة تتعدى حدوده الشخصية، وتشمل بيئته أو محيطه أو مجتمعه أو وطنه أو الإنسانية كلها في أي مكان في العالم . . وأصحاب الرسالات مرتبطون بالمبادئ الأخلاقية . . مرتبطون بمنفعة البشر . . مرتبطون بفعل الخير . . وأيضًا يعتبرون أنفسهم مسئولين عن محاربة الشر . . أصحاب الرسالات بينما هم ينفعون أنفسهم وبشكل مباشر، فإنهم أيضًا ينفعون الآخرين ويعملون من أجل خيرهم . . لا تعارض بين المصلحة الشخصية والمصلحة العامة ما دامت هناك قاعدة أخلاقية نرتكز عليها وننطلق منها .

وحتى الأعمال البسيطة والجزئية لابد أن تنطوي على رسالة تقوم على مبادئ . . كل إنسان في هذه الحياة لابد أن تكون له رسالة . . أن يكون له دور إيجابي في هذه الحياة أن يفعل شيئًا من أجل الآخرين . . ألا يعيش لنفسه فقط . . أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه . . أن يحب مجتمعه وأن يحب وطنه وأن يحب الإنسانية جمعاء . . وهذا ينقي نفسه . . يدفع بالصفاء إلى عقله . . يعمر قلبه

بالرحمة . . يُسْمى روحه .

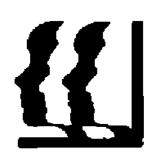
تلك هى الحالة الروحانية والواجدنية التى يكون عليها الناجحون والعظماء الذين ينفعون الناس . . وأحب الناس إلى الله أنفعهم للناس .

وعمومًا فالناس ينقسمون إلى قسمين :

١ - قسم يكون محور حياته هو نفسه فقط . . هو المحور وهو المركز وهو الأهم .

٢ - وقسم آخر يكون محور حياته المبادئ الإنسانية والتى تجعل للآخرين نصيبًا فى كل ما يعمل وأن تتسع خطته وإستراتيجيته لتشمل الآخرين . . ولا خلاف حول هذه المبادئ وهى : الأمانة والاحترام والحب والوفاء بالجميل والعدل والإنصاف والولاء والمسئولية والعمل الجاد والاعتدال .

وهذه المبادئ بالإضافة إلى أنها تجعل الإنسان يخرج من حدود ذاته ويتخلى عن الأنانية ، فإنها أيضًا ترفع عنه القلق وتكسبه الصبر والنفس الطويل ، ومع الأيام تسبغ عليه الحكمة فلا ينزعج من خسارة أو فشل مرحلى ولا يتعجل المكسب السريع وإنما ينظر دائمًا إلى النهايات وإلى الكسب البعيد . . والذين يتعجلون المكسب القريب قد يضعفون أمام إغراءات تبعدهم عن الطريق القويم وتشدهم إلى الحرام وتهبط بهم إلى الدرك الأسفل فى سلم القيم الأخلاقية . . وهؤلاء الذين ليس لهم رسالة فى الحياة والذين يتمركزون حول أنفسهم ويتسمون بالأنانية الشديدة .



بعض الأفعال الخاطئة منشؤها قصر النظر والرؤية المحدودة وتعجل المكسب فتزل قدم الإنسان ويهوى . . وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها تركيز الإنسان على النجاح الخارجى السطحى الذى يبغى به إعجاب الناس وإبهارهم . . وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها الأنانية الشديدة والنرجسية وعشق الذات إلى حد إلغاء الآخرين وعدم الإحساس باحتياجاتهم .

وهذه الأفعال الخاطئة تمثل إهدارًا للقيم الأخلاقية الرفيعة مثل : الكذب والغش والخداع والنصب والسرقة والخيانة والقسوة والعنف .

وهؤلاء يظنون أنهم سيقبضون على أشياء ثمينة ، ولكنهم فى الحقيقة يقبضون على الهواء وتنتهى حياتهم أسوأ نهاية .

وتلخيصًا لما سبق نقول : إنه لن ينجح نجاحًا عظيمًا إلا :

- من كان له رؤية ثاقبة .
- من كان له رؤية شمولية .
- من كان قادرًا على وضع إستراتيجية تنطوى على الأهداف القريبة والبعيدة معًا وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الرأى الآخر .
- من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير .
- من تمسك بالمبادئ وجعلها محورًا لحياته وآماله ، كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .



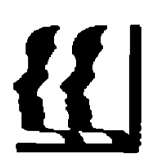
الفصل السادس

افهم معنى الحياة

الناجح له فلسفته الخاصة

الإنسان يتحرك فى الحياة وفق خريطة فى عقله تحدد له الاتجاهات والأماكن التى يسعى إليها من أجل قضاء حاجات معينة . . لا يتحرك الإنسان عشوائياً . . ولا يتحرك الإنسان نحو لا هدف . . ولكل هدف معنى ومغزى . . لكل هدف دلالة . . ومن مجموع الأهداف لإنسان ما نستطيع أن نتعرف على ملامح هذا الإنسان . . على شخصيته . . على توجهاته . . نستطيع أن نتعرف عليه بشكل عام . . نستطيع أن نعرف من هو . . وأن نعرف من هو معناها أن نعرف فكره . . ليس فكره فى قضايا محددة ولكن فكره بشكل عام . . أو الأفكار العريضة والمبادئ العامة التى تحكم سلوكه وتحكم حركته فى الحياة وتنشر بظلاله على الأرض وفوق رءوس الناس وفى اتجاه السماء . . فالكيان الإنسانى ذو معنى وذو اتجاه وله ظلال وبذلك يتفرد الإنسان، ويختلف إنسان عن إنسان، ويتميز إنسان عن إنسان، ويعلو إنسان ويهبط إنسان، وينجح إنسان ويفشل إنسان، ويعيش إنسان حياة هادئة مثمرة منتجة مشبعة، ويعيش إنسان آخر حياة بلا هدف عقيمة تافهة .

فلسفتك هى التى تحكم جوهرك الإنسانى . . ولا جوهر للإنسان بدون أن تكون له فلسفته الخاصة التى تعبر عنه، والتى تنبئ



عنه، والتى تكشفه من الداخل. . والجوهر الإنسانى إما أن يكون نفيسًا وثمينًا وقيمًا، وإما أن يكون زهيدًا رخيصًا تافهًا.

إن ذلك يتوقف على فلسفتك فى الحياة. . وفلسفة الإنسان كعنقود العنب حيث يوجد تجانس بين حباته تجمعها سمات مشتركة فى الشكل والمذاق والفائدة. . إلا أن لكل فلسفة محورًا أساسيًا. . محورًا مركزيًا. . اتجاهًا عامًا. . مضمونًا ومكنونًا ومعنى يفرض نفسه.

ولا يمكن التعبير عن فلسفة إنسان بعبارة واحدة حتى وإن كانت شاملة فرغم وجود محور أساسى لكل فلسفة، فإن له أكثر من مدلول إذا نظرنا إليه من اتجاهات مختلفة، أو يأخذ معنى مختلفًا باختلاف الموقف واختلاف الحالة العقلية التى يكون عليها الإنسان وبالتحديد حالته الوجدانية. .

فتجد إنسانًا مثلاً تنطوى فلسفته على فكرة أنا ومن بعدى الطوفان. . أنا فقط وليذهب الآخرون إلى الجحيم. . أنا وليس من قبلى ولا من بعدى أحد!

يتم تعديل فى هذه الفكرة إذا كان الأمر يتعلق بابنه. . يتم تعديل آخر إذا أصيب هذا الإنسان بمرض خطير وعرف أنه سيموت.

إنسان آخر تنطوى فلسفته على فكرة اغتنام الحاضر فالغد غير مأمون. . فينهل من الملذات ضاربًا عرض الحائط بكل القيم متناسيًا العقاب الإلهى. . هذا الإنسان قد يمر بأحداث معينة تزيده قربًا من الله، حيث يرى الله أمامه وبجانبه فيعدِّل من مساره ويدخل تعديلاً

على أفكاره، إلا أن الفكرة الأساسية تظل مهيمنة وهى أن الحاضر هو الذى نقبض عليه بأيدينا، أما الغد فهو فى علم الغيب. . إذن هو مجرد تعديل، أو جراحة تجميلية لا تغير من الشكل الأساسى ولا تغير من الجوهر الأساسى.

للنجاح فلسفة. . للناجحين فلسفة خاصة. . وللعظماء أسلوب حياة نابع من فلسفة ذات ثلاثة محاور أو أفكار أو أعمدة أو معان رئيسية:

١- الإحساس بالآخرين وتقديرهم.

٢- الحب غير المشروط للآخرين؛ لأن هذا سيعود علينا بحب لا نتوقعه.

٣- رؤية الجوانب الإيجابية فى الصعاب والمشاكل.

ما المغزى؟

المغزى هنا أنه لا نجاح بدون الآخرين. . ولا نجاح بدون الحب. . ولابد أن يكون هذا الحب متبادلاً. . وأسرع طريق للحصول على قلوب الناس هو أن تحبهم بدون شروط. . أى أن تعطى دون أن تنتظر أن تأخذ. . أن تكون لذة العطاء أعلى من لذة الأخذ. . فإذا بك تأخذ أكثر من توقعاتك. . معناه نجاح أكبر. . ثم نجاح أكبر. . ثم نجاح أكبر. . هذا معناه أن تتخلى عن أنانيتك. . أن تتخلى عن نرجسيتك. . أن تتخلى عن تعصبك وتحيزك.

الناس. . الناس. . الناس.

الحب. . الحب. . الحب.

العطاء . . العطاء . . العطاء .

إذا أردت أن تأخذ كثيرًا فأعط كثيرًا .

إذا أردت أن تتمتع بحب الآخرين فأعطهم حبًا غير مشروط .

هذا هو المعنى الحقيقى للعظمة . . هذا هو النجاح الحقيقى . . أو هذا هو الطريق الأوحد للنجاح الحقيقى .

المغزى الثانى هو لا نجاح بدون صعوبات أو مشاكل . . وأن القدرة الفذة للإنسان هى فى رؤية الجوانب الإيجابية فى هذه الصعوبات . أى تحويل السموم إلى دواء نافع . . تحويل التراب الذى ينثر فى عيوننا إلى ذهب . . تحويل الحجارة التى تلقى علينا إلى قطع من الألماظ . . إنها فلسفة عميقة . . فلسفة لا يصل إليها إلا نبى أو حكيم أو عظيم أو مدمن للنجاح . . إنه لا يكتفى فقط بالدفاع السلبى عن نفسه بأن يواجه المشكلة ويتجنب اليأس ، بل الدفاع الإيجابى وهو الاستفادة من المشكلة وتحويلها إلى مكسب .

هذه الفلسفة تنطوى على فهم حقيقى وعميق للحياة . . وهى أن الحياة صعبة . . وأن أهم ما فى هذه الحياة هم الآخرون .

ومشاكل الحياة قد تصرعنا . . وليس كافيًا أن نتمكن من صرعها . . بذلك ستصبح الحياة مملة لا تبعث على الحماس والابتهاج والإبداع . . ولكن أن نرى إيجابيات فى المشاكل وأن نستغلها ونستثمرها فهذا يجعل الحياة مثيرة ومتجددة وممتعة . . هذا سيبعث على الدفء والحركة . . وسيخلف التحدى ويجعل للانتصار نشوة وقيمة . . إنها مباراة . . التعادل فيها يجعلها مملة

راكدة . . ولكن لابد أن يكون فيها انتصار لطرف . . ولكى تكون المتعة أكثر لابد أن يكون الطرف المقابل قوياً ومشاكسًا، وبالتالى يكون الانتصار عليه ممتعًا ويكون نجاحًا حقيقياً

والتجارة الرابحة هى حب الناس . . والحب ثقة ومصداقية وطمأنينة . . تبور تجارتك إذا فقدت ثقة الناس واحترامهم . . لا تغش . . أخلص . . أتقن . . أبدع . . لا تغال . . لا تستثمر حاجة الناس . . لا تستغل ظروف المحتاج . . لا تتاجر فى آلام البشر . . لا تذل الضعيف والمقهور والمتعب والمحتاج . . لا تكن طاغيًا . . لا تكن مستبداً . . لا تكن قاسيًا .

مطلوب منك:

١- أن تراجع نفسك .

٢- أن تراقب سلوكك .

٣- أن تتعرف على فلسفتك فى الحياة من خلال استرجاع تاريخك مع الناس ومع المواقف المختلفة .

٤- حاول أن تربط بين القدر الذى حققته من نجاح وبين فلسفتك .

٥- هل أنت تحب الناس وتحب نفسك . . أم تحب نفسك فقط؟

٦- هل تنهار أمام المشاكل . . أم تكتفى بمواجهتها . . أم تحاول أن تستفيد منها أيضًا؟

٧- ما حدود النجاح الذى تود أن تحققه؟ نجاح محدود . . أم نجاح ضخم؟



٨- ما حدود تأثيرك على الآخرين: هل تريد أن تكون حدود تأثيرك محصورة فى دائرة ضيقة، أم تريد أن تشع على مساحات أوسع وأن تظلل أكبر عدد من الناس؟

٩- هل تؤمن بأن من يزرع حبًا يحصد حبًا، وأن من يزرع كراهية يجنى كراهية؟ وهل تؤمن بأن الحب لكى يكون حقيقياً لابد أن يكون بدون مقابل وبدون شروط؟

١٠- هل أنت على استعداد لأن تعطى دون أن تأخذ.. أو ترضى بالقليل أو ترضى بالمعقول، أم أنك تحرص دائمًا على أن تأخذ أكثر مما تعطى؟

إجابتك على هذه الأسئلة سترشدك إلى نوع فلسفتك.. ولك الخيار فى أن تعدِّل منها أو تُبقى عليها كما هى.. إن الأمر يتوقف على مدى النجاح الذى تود أن تصيبه فى هذه الحياة ونوعية هذا النجاح.

***

الفصل السابع

أكد ذاتك

الذات القوية تفتح أبواب النجاح

إذا كنت عالمًا فذًا تقضى معظم وقتك فى معملك بين أنابيب الاختبار والأجهزة المعقدة وخلف مجهرك، فأنت لست بحاجة كبيرة لأن تؤكد ذاتك بين الناس.. فثقل علمك يجعل لك قيمة ووزنًا ويجعل لك وجودًا وحضورًا مؤكدًا ومؤثرًا وربما طاغيًا إذا كان علمك ينتفع به الناس أو إذا كان علمك يتلقاه العلماء بحفاوة.. أنت فى هذه الحالة لا تحتاج لأن تبذل جهدًا لتصنع لنفسك مقعدًا بارزًا أو مكانة مرموقة؛ لأن الناس هم الذين يقبلون عليك ويحتفون بك وينتظرون منك الرأى والمشورة والدعم والمساندة.. وإذا كنت أديبًا أو مفكرًا فإن كتبك ستصنع لك هذا المقعد.. وربما لن تكون محتاجًا أن تكون على صلة مباشرة بالناس لكى تؤثر فيهم، فأفكارك ستنوب عنك وسيتلقفها الناس ويتهافتون عليها؛ لأنها تؤثر فى مجريات حياتهم.

.. وبالمثل إذا كنت فنانًا مبدعًا، ففنك الجميل لن يحتاج إلى شخصك ليصل إلى الوجدان.. ستكون لك ذاتك المؤكدة والمطبوعه فى قلوب الناس، وسيكون رصيدك ضخمًا من الحب والتقدير والترحيب.

. . الإنجازات الكبيرة والعظيمة هى إنجازات مقتحمة ترفع صاحبها لتجعله منارة يهتدى بها الناس وتجلسه فى النفوس وتخلق له نفوذًا .

وهذا هو ما يتمناه كل إنسان . . أن تكون له مكانته وحضوره وتأثيره ونفوذه بين الناس . . أن يكون له دور حقيقى فى حياة الناس . . أن يحبه الناس . . أن يحترمه الناس . . أن يستمع إليه الناس . . أن يناقشه ويحاوره الناس، وأن يرحبوا بوجوده بينهم . . أن يلجأ إليه الناس وقت الشدة ووقت الأزمة؛ لأنهم يعرفون أن لديه ما يقدمه . . أن يصدقه الناس . . أن يأتمنه الناس .

وأول ما يقدمك للناس عملك .

وثانى ما يقدمك للناس مصداقيتك، والتى تقوم على القاعدة الأخلاقية .

وثالث ما يقدمك للناس قدرتك على التواصل الإنسانى . . أى قدرتك على الحب، والذى يقوم على قاعدة العطاء .

ورابع ما يقدمك للناس بعض سمات شخصيتك، والتى نلخصها فى الآتى :

١- تفاؤلك المستمر .

٢- إيجابيتك الدائمة .

٣- قدرتك على التفكير المنطقى .

٤- قدرتك على تشجيع الناس ودعمهم .

٥- إحساسك بالآخرين .

٦- أن تتمتع بروح العدل والإنصاف .

٧- مرونتك وقدرتك على خلق التوازنات .

٨- حزمك فى اتخاذ القرار .

٩- الإخلاص والولاء .

١٠- أن تتمتع بالصفات التى يقرها ويعتمدها مجتمعك ليحترم إنسانًا ما .

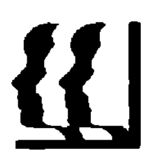
هذه هى الصفات التى تحتاجها لتأكيد ذاتك بين الناس ، والتى سيتقبلها الناس بترحاب . . وبالتالى لن تقتحم الناس وإنما ستتسرب إلى قلوبهم وعقولهم .

الاقتحام من الممكن أن يكون بالقوة عن طريق السلطة والمال والترهيب واستغلال الحاجة والابتزاز . . وهو ما نسميه بفرض الذات وليس تأكيد الذات . . وفى هذه الحالة لن تكون مهابًا . . ولن يكون مرحبًا بك وإنما ستكون مفروضًا ، كما أن الاحترام الظاهرى الذى تظن أنك تتمتع به سيكون تحته طبقه سميكة من السخرية والاستهزاء تنتظر الوقت المناسب لتظهر على السطح . . ومظاهر المودة والحب التى تظن أنك تتمتع بها سيكون خلفها أطنان من الكراهية تنتظر الوقت المناسب لتقفز فى وجهك !

هذا هو الفرق بين تأكيد الذات وفرض الذات .

تأكيد الذات يتم تلقائياً . . أما فرض الذات فيتم قهرياً .

تأكيد الذات شىء دائم ما دمت تتمتع بالصفات التى تؤهلك لهذه المكانة بين الناس . . أما فرض الذات فمرهون باستمرار البطش !



ولن تكون مؤثرًا فى حياة الناس إلا إذا كنت قادرًا على تأكيد ذاتك . .

تأكيد الذات هو موقف، سلوك، اتجاه، أسلوب . . تأكيد الذات هو أن يعرف الناس قيمتك الحقيقية، وأن تسلك بين الناس بما يوحى بهذه القيمة أو بأنك تستحق هذا التقدير . . نحن نحتاج إلى أن يقدرنا الناس وأن يحترمونا وأن يرحبوا بنا، وأن يفسحوا لنا مكانًا بينهم، وأن يتأثروا بنا، وأن نتأثر بهم، وأن يشاركونا أفكارنا، وأن يبادلونا المشاعر، وأن يحتفوا بأعمالنا، وأن يصفقوا لنا، وأن يعلوا من قدرنا ويرفعوا من شأننا .

وهذا هو شكل من أشكال النجاح الاجتماعى وهو نجاحك فى تأكيد ذاتك . . فى تحقيق ذاتك . . فى توكيد ذاتك . . نجاحك فى تقديم نفسك للناس . . نجاحك فى رسم صورتك فى قلوب وعقول وعيون الناس . . ولابد أن تكون هذه الصورة مطابقة لصورتك الحقيقية عن ذاتك . . صورتك التى تراها فى داخلك من نفسك . . تطابق الصورتين يعنى صدقك . . يعنى أنك تقدم نفسك للناس على حقيقتها . . معناها أنك أنت حقيقى . . أنت نفسك . . أنت كما أنت . . معناها أنك تريد أن يتقبلك الناس كما أنت بصورتك الحقيقية بمزاياك وعيوبك . . معناها أنك تريد أن يتقبل الناس عيوبك كجزء لا ينفصل عنك . . أنت بمزاياك ونقائصك . . فعيوبك ومزاياك معًا يصنعانك . . أنت لست مجموعة من المزايا والسمات الطيبة فقط، بل أنت محصلة مزايا وعيوب . . هذه هى صورتك المتكاملة . . صورتك الحقيقية . . صورتك الصادقة . .

فأنت لا تعرض نفسك للبيع فى سوق العلاقات الإنسانية . . من يبيع شيئًا يزينه ليغرى به المشترى . . هناك فرق بين إجادة العرض والغش فى العرض . . إجادة العرض معناها أن تعطى للناس الفرصة لكى يعرفوا من أنت . . أن تكون معبرًا . . أن تصل إلى الناس . . أما الغش فى العرض فمعناه أن تعرض لهم صورة غير حقيقية صورة مزيفة . . صورة ليست طبق الأصل لصورتك عن ذاتك . .

والأصل فى الروابط الإنسانية ليس حسابات المزايا والعيوب . . الأصل فى الروابط الإنسانية هو درجة الصدق ودرجة الحب ودرجة المنفعة . . أكرر مرة ثانية الأصل فى نجاح العلاقات الإنسانية، الأصل فى تأكيد ذاتك بين الناس ودفعها إلى خضم الحياة الاجتماعية ونجاحها فى التأثير على الناس يعتمد على ثلاثة محاور :

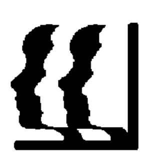
١ - الصدق .

٢- الحب .

٣- المنفعة .

وتختلف النسبة المئوية لكل محور حسب نوع العلاقة . . فالعلاقة بين الأم والابن، غير العلاقة بين الزوج والزوجة، غير العلاقة بين الشريك والشريك فى العمل التجارى، غير العلاقة بين الصديق والصديق . . إلخ .

إلا أن الحقيقة الثابتة أنه لا يمكن الاستغناء عن أى من هذه المحاور فى أى علاقة إنسانية . . ولا يمكن أن تستمر أى علاقة



إنسانية إلا من خلال اجتماع هذه المحاور بنسب مختلفة . . وأنه لن تستطيع أن تؤكد ذاتك إلا من خلال هذه المحاور الثلاثة . . بل إن الناس لن يسمحوا لك أن تمارس سلوكًا يجعل لك بينهم مكانة وحضورًا وتأثيرًا إلا إذا شعروا بصدقك وحبك، وأنك أيضًا تمثل لهم قيمة نفعية . . والقيمة النفعية ليست قيمة مادية فقط ولكنها تشمل أيضًا دعمك الروحى والمعنوى وأنه يمكن الاعتماد عليك واللجوء إليك وقت الأزمات . . عمومًا فإن القيمة النفعية تعنى أنك باستمرار لديك ما تقدمه للناس سواء على المستوى المادى أو المستوى المعنوى .

وتأكيد الذات بين الناس يحتاج أول ما يحتاج إلى الثقة بالنفس . . والثقة بالنفس تعتمد أول ما تعتمد كما سبق أن أوضحنا على مدى إيجابية الصورة التى تراها فى داخلك عن ذاتك .

ويجب أن يوحى مظهرك الخارجى عن هذه الرغبة وهذه القدرة فى تأكيد الذات . . هذه المظاهر الخارجية هى :

- المقدرة على التعبير باللغة وبتعبيرات الوجه ونظرة العين وحركات الجسد . . وأن يكون هذا التعبير متسقًا مع ما تشعر به . . أى أن تعبر بصدق عن أفكارك ومشاعرك . . القدرات التعبيرية مهمة ؛ لأنها وسيلتك للوصول إلى الناس وعرض ما عندك من بضاعة . . وبضاعتك هى أفكارك وعواطفك .

- أن يكون تعبيرك واضحًا . . فإذا تحدثت فليكن بهدوء وبصوت واضح ومسموع مع التأكيد على مخارج الألفاظ ونطقها

نطقًا سليمًا واستخدام اللغة بطريقة سليمة مع أقل قدر من الأخطاء النحوية . . الارتقاء باللغة ينبئ من أنت . . ابتعد عن الألفاظ غير الشائعة والصعبة، وابتعد عن الألفاظ المبتذلة، وابتعد عن التعبيرات التى تسبب حرجًا . . وتأكد أن الطرف الآخر يسمعك من خلال متابعة تعبيرات وجهك . . وانتظر لحظات من وقت لآخر لتعطيه الفرصة لإبداء أى تعليق .

ولا تنس أن نبرات الصوت لها نفس أهمية الألفاظ والكلمات . . إنها وسيلة تعبيرية هامة تساعد فى نقل المعنى . . من يفتقد القدرة على استخدام نبرة الصوت لدعم المعنى يبدو وكأنه أقل ذكاء . . هذا الانفصال بين نبرة الصوت وتنغيمه وبين معنى الألفاظ يفقدك بعض المصداقية .

والدفء العاطفى يمكن نقله بسهولة عن طريق تعبيرات الوجه وحركة اليدين . . بل حركة الجسم كله . . إن حركات الجسم لها معنى . . فالجسم له لغته الخاصة . . الجسم يتكلم . . والمفروض أيضًا أن تتطابق حركة الجسد مع الكلمات المنطوقة ومع تعبير الوجه ونظرة العينين ونبرة الصوت . .

أن تبدو مسترخيًا . . إن ذلك يبعث فى نفس مستمعك الطمأنينة ولا يقلقه . . إن توترك ينتقل بسهولة إلى الطرف المقابل . . والتوتر قد يؤخذ كعلامة على أنك لا تقول الحقيقة لأن الصادق بنسبة ١٠٠٪ يكون فى قمة هدوئه واسترخائه . . ومعروف أن أجهزة كشف الكذب تقوم على تسجيل مظاهر القلق والتوتر .

درجة مصداقيتك ترتفع مع درجة هدوئك واسترخائك وأنت تتحدث .

- لا تنظر بعينيك بعيدًا عن عينى محدثك ، بل انظر لعينيه مباشرة . . إن تحاشى عينيه يعنى قلقك أو عدم صدقك .

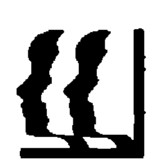
- حاول أن تجلس دائمًا معتدلاً ، ولا تمل بجسدك على أحد الجانبين ، وكذلك أثناء مشيتك . . فانتصاب القامة مع الخطوات الثابتة يوحى بالثقة بالنفس . . أما خفض الرقبة والانحناء فقد يوحيان بالتخاذل والضعف أو الاكتئاب .

- أن يبدو عليك النشاط والحيوية ، وأن يشع وجهك بابتسامة دائمة صافية وصادقة وأن تكون مرحًا فى تعليقاتك . . ولا شىء يذيب ثلوج التوتر والقلق والتحفز والعداوة والترصد والحدة قدر دعابة مرحة . . ولا شىء يجمع الناس حولك قدر تفاؤلك . . لأن التفاؤل قوة وثقة بالمستقبل . . ولكن يجب أن تحافظ على التوازن بين الجدية والمرح . . والجدية لا تعنى التجهم . . ولكن الجدية تعنى الموضوعية ١٠٠٪ أثناء الحديث . . أما المرح والدعابة والنكتة فهى استغلال المفارقات والمتقابلات والغرائب للضحك . . والمرح يجب أن يتخلل حياتنا الجادة بقدر معين . . المرح يروِّح عن النفس ويسليها ويجدد طاقتها . . المرح يقرب المسافات بين الناس ويهون الصعاب ويدعم الروابط ويزيد الألفة ويقلل من الغربة ويذيب العداوة . . واللعب أيضًا مهم . . وهو ترك العمل نهائيّاً لفترة . . ومشاركة الآخرين فى اللعب من أكبر عوامل دعم الأواصر . . واللعب هو انشغال العقل بما هو ممتع ١٠٠٪ . . فالإنسان يختار

اللعب الذى يحبه . . إذن هو متعة للعقل . . وراحة للعقل . . واسترخاء للعقل . . وتجديد لنشاط العقل . . وبعض اللعب فيه متعة للجسد . . تنشيط للعضلات وتنشيط للدورة الدموية .

الاهتمام باللعب يزيد من قوة الإنسان . . يزيد من قدرته على تأكيد ذاته . . يزيد من قدرته على التأثير .

وأثناء اللعب تزول تمامًا الحساسيات والتوترات والحزازات . . احرص على أن تلعب مع خصمك قبل صديقك . . أدخل اللعب ضمن برنامجك اليومى . . احترم قيمة اللعب مثل احترامك قيمة العمل . . اللعب قوة . . اللعب يزيد من نفوذك . . اللعب يزيد من تأثيرك . . اللعب فعل إيجابى . . اللعب مكسب وليس مضيعة للوقت . . اللعب نشاط وحيوية وتجديد للطاقة وترويح عن النفس . . واللعب ليس للصغار فقط . . ولكن الكبار يجب أن يلعبوا أيضًا . . بل اللعب ضرورة للكبار مثلما هو ضرورة للصغار . . وهو ضرورة للجماعات مثلما هو ضرورة للأفراد . . بعض الألعاب فردية وهى تناسب الانطوائيين . . وبعض الألعاب جماعية وهى تقوى الإحساس بروح الفريق . . بعض الألعاب تنطوى على نشاط عقلى . . وبعض الألعاب لمجرد التسلية وملء وقت الفراغ . . بعض الألعاب تمارس بانتظام وتصبح هواية ، وبعضها يمارس لدوافع صحية ويظل الكثيرون يلعبون بطريقة عشوائية . . وإذا كنت تعمل بجدية فمن حقك أن تلعب ومن حقك أن تمرح . . اللعب والمرح هدية لمن يعملون ويكدون .



كانت هذه هى المظاهر الخارجية لمن يتمتعون بالنفوذ الاجتماعى والقادرين على تأكيد ذواتهم. وتتلخص فى المقدرة على التعبير عن النفس بالكلمات وبوسائل التعبير الأخرى غير اللفظية كنبرة الصوت وتعبيرات الوجه ونظرة العينين وحركة الجسد ومظاهر النشاط والحيوية والتفاؤل وروح المرح والدعابة والقدرة على اللعب.

وتلك المظاهر الخارجية هى انعكاس لأسلوب حياة يقوم أساسًا على الحركة والنشاط والتنوع والتنظيم والابتكار.. أسلوب حياة يقوم على تحديد الأهداف واستخدام الأساليب التى تقوم على القيم والضمير والإنسانية لتحقيق هذه الأهداف.

وهذا يعنى انسجام المظاهر الخارجية مع أسلوب الحياة.. وبذلك تكون هذه المظاهر الخارجية هى تعبير صادق عن أسلوب حياة يدفع بالإنسان إلى أن يتوسط الدائرة ويرفع الراية ويقود الناس.

والحياة تحتاج إلى مثل هذه النوعية من الناس فى شتى مجالات السياسة والإدارة والأدب والفن والعلم.. إنهم الرواد.. وهم القواد.. وهم أصحاب القرار.. النشطون.. وأصحاب القدرة على التنظيم والتنسيق.. وهم الديمقراطيون الذين يعملون من خلال الفريق ويدعمون روح الفريق.. وهم أصحاب الشخصية الاستقلالية غير الاعتمادية، والقادرون على الإدارة بنجاح، والقادرون على التواصل مع الناس.. وهم هؤلاء الذين يقبلون النقد ويأخذون المبادرات.. وهم الشجعان الذين يخاطرون

ولكنهم يقومون بحسابات واقعية ودقيقة قبل المخاطرة . . وفى النهاية هم المبدعون الذين يضيفون للحياة . .

فإذا سألت أحداً : مَن الإنسان القادر على تأكيد ذاته والذى ينجح فى أن يكون له نفوذ اجتماعى؟ فالإجابة تكون :

* هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور بحزم .
* هو الإنسان النشيط الذى يفيض بالحيوية .
* هو الإنسان القادر على التنظيم والتنسيق .
* هو الإنسان الديمقراطى .
* هو الإنسان الذى يؤمن بالعمل الجماعى ويدعم روح الفريق .
* هو صاحب الشخصية الاستقلالية .
* هو القادر على التواصل مع الناس .
* هو الذى يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .
* هو الإنسان الذى يقبل النقد ويستفيد منه .
* هو الإنسان الذى يأخذ مبادآت . . يبدأ بالفعل وليس ردود الفعل .
* هو الشجاع يخاطر بحساب .
* هو المبدع .



الفصل الثامن
كن حراً

الحرية.. الاختيار.. المسئولية: أعمدة نجاح

* أريد أن أكون.

- ولن تكون إلا إذا رغبت . . ولن تكون إلا بإرادتك .

* أريد أن أتغير . . أريد أن أنتقل من الضعف إلى القوة . . من الفشل إلى النجاح . . من الخوف إلى الشجاعة .

- لن تتغير إلا إذا رغبت . . ولن تكون إلا بإرادتك .

* أريد أن أتفوق . . أن أتميز . . أن أنجح نجاحًا عظيمًا . . أريد حياة غير عادية .

- نعم تستطيع ولكن بناءً على رغبتك . . اختيارك أنت وبإرادتك .

ولكى تتغير :

١- لابد أن تؤمن وتعتقد وتثق بأنه يمكننا أن نتغير .

٢- لابد أن ترغب حقيقة فى أن تتغير .

٣- لابد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير . . والدافع هو أنك تريد أن تكون الأفضل والأحسن والأكثر تميزًا . . تريد أن تتقدم الصفوف . . تريد أن تستعيد الثقة بنفسك . . تريد أن ترسم صورة إيجابية عن نفسك . . تريد أن تحول الفشل إلى هزيمة . .

تريد أن تحول الضعف إلى قوة . . تريد أن تؤكد ذاتك . . تريد أن تتخلص من عيوبك . . إذن لابد أن يكون هناك دافع قوى تتولد عنه رغبة حقيقية .

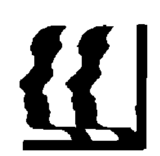
٤- ولابد أن يكون لديك القدرة على الاستبصار . . والاستبصار معناه الرؤية الداخلية ولكن بموضوعية وبدون تحيز . . وبدون إنكار أو إسقاط . . أن ترى نفسك على حقيقتها . . أن تتعرف على مناطق ضعفك قبل قوتك . . أن تتعرف على عيوبك قبل مزاياك . . أن تفهم الدوافع الخفية وراء سلوكك ولا تستخدم سلاح التبرير .

٥- أن تستمع بدون حساسية لرأى الآخرين عنك . . بعض هذه الآراء صادقة وبعضها مغرض . . ليس كل نقد لك سببه الحقد والحسد والغيرة . . بل سببه الحب والإخلاص لك . . الصديق الحقيقى هو من يصدقك .

٦- ألا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية عنك . . اجعل هذا الهجوم سببًا ودافعًا لأن تتغير إلى الأحسن .

٧- أن تختار أهدافًا واقعية يمكن تحقيقها . . لا تجهد نفسك بغايات بعيدة لا يمكن الوصول إليها . . لا تتوقع أن تتغير بسرعة . . الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد . . والإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة .

٨- لابد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب . . مواجهة النفس



صـعبـة . . جهـاد النفس صـعب . . وتغـيـير المفـاهيم والمبـادئ والتوجهات والسلوك والأسلوب صعب صعب صعب .

٩- ولذا فنحن نحتاج إلى الدعم والتشجيع . . إلى الصادقين من الأصدقاء والمحبين .

١٠- وسـيـشـتـد عـزمك وتمتلئ نفـسـك بالأمل وسـتـدعم روحك بالتوثب إذا وجدت عائدًا إيجابياً نظير كل خطوة تخطوها نحو التغيير . . وأيضًا لن تكون مضطـرًا لإرضـاء كـل الناس . . لا يستطيع أحـد أن يرضى كل النـاس . . بل من المسـتحـيل أن ترضى كل الناس . . فكل إنسـان يرى الأمـور من زاويتـه الخاصـة وفى إطار مصلحـته الخاصة . . أى يكـون هو المحور ولست أنت، يكون هو المركز ولست أنت . . يكـون هو المعنىّ بالأمر ولست أنت . . ولذا فإنك إذا وضعت مصيرك فى أيدى الآخرين فسوف يتعاملون معك كشىء هامشى على طرف وعيهم وفى آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك فى ميزان مصالحهم .

استفد برأى الآخرين، ولكن لا تخضع لهم .

استعن بالآخرين، ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك . . وآخر النصائح وربما أهمها : افعلها أنت افعلها بيدك . . ماحك جلدك مثل ظفرك . . أنت صاحب الفكرة . . أنت صاحب الرغبة . . أنت تملك الإرادة . . إذن فليكن زمام الأمور فى يدك . . لابد أن تعرف نفسك . . فإذا عـرفت نفسك أمكنك السيطرة على العالم الخارجى . . لابد أن تكون أزرار التحكم فى حياتك فى يدك . . إذا

كان جهاز التحكم عن بعد موجود فى أيدى الآخرين فيحركونك كما يشاءون ويسيطرون عليك كما يريدون فلن تستطيع أن تتغير أبدًا . . شرط التغيير الأساسى هو أن تملك هذا الجهاز فى يدك . . جهاز التحكم الذاتى . . جهاز السيطرة على العالم الخارجى . . وهذا معناه أيضًا أنك ستكون قادرًا على حماية نفسك من النقد غير العادل .

إن ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه . . وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد ودون ندم . . ولن تخاف من العواقب .

أن تختار معناها أن تكون مسئولاً . . وأن تكون مسئولاً معناها أن تكون إنسانًا . . وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل . . ولا اختيار بدون مسئولية . . وهذا هو قدر الإنسان . . وفى نفس الوقت تشريف لإنسان وتأكيد على حريته . . إنها متلازمة ثلاثية تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية . . وأدعى أننى أنا الذى مددت الخيط الذى جمع هذه المتلازمة بهذا التتابع : حرية . . اختيار . . مسئولية .

ولابد أن يكون لديك المقدرة على أن تبدأ من جديد . . . والشمس تساعدك على تبنى هذا المفهوم وهو أنه فى كل يوم من الممكن أن يكون هناك بداية جديدة . . فالشمس تشرق كل يوم ثم تغرب . . ثم يكون هناك بداية فى اليوم التالى . . بداية تبدد الظلام . . ضياء يحمل النور والدفء .

. . حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذانًا لبداية جديدة . . بداية عظيمة . . بداية التغيير إلى الأفضل والأحسن . . تحويل الضعف إلى قوة . . تحويل الهزيمة إلى انتصار . . تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب . . يتعرض الإنسان لكثير من المواقف المؤسفة التى تدفعه إلى الحزن . . والحزن شىء نبيل . . نحن نريد حزنًا يضىء النفس ولا يظلمها، يبعث على الأمل وليس اليأس .

هذه المواقف المؤسفة مثل :

طلاق - حادث - مرض - موت - خيانة صديق - خسارة مادية - فصل من العمل .

- نحن لا نريد أن نلغى الحزن .
- نحن لا نريد أن نلغى الألم .
- الحزن عاطفة نبيلة .
- الألم عقاب للذات من ضمير يقظ .
- المتبلد وجدانياً لا يحزن .
- والذى لا يتألم لا ضمير له .
- ولكن نحن نحذرك من اليأس والندم .
- اليأس والندم يعوقان التغيير ويمنعان البدايات الجديدة .

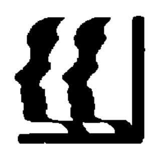
وفى الحركة الدوارة لكل الكواكب تكون نقطة النهاية هى نقطة البداية . . إن هذه الحركة الدوارة وهى فى نفس الوقت حركة

الطواف، هى الحركة المعتمدة إلهيّاً ربانيّاً . . وهى تعنى شيئًا واحدًا وعظيمًا، وهو أنه حين ننتهى لابد أن نبدأ من جديد .

وفى حركة الليل والنهار الناشئة عن دوران الأرض حول الشمس، فإن بزوغ الفجر يسبقه تكثيف للظلام . . أى أن الخيط الأول للنور ينبع من قلب الظلام . . ويعلو النور تدريجيّاً حتى يهلك الظلام تمامًا، وتتوسط الشمس كبد السماء فتفرش النور بجرأه وقوة وتحد .

* كن حرآً .
* اختر أن تتغير .
* تحمل مسئولية اختيارك .
* لا تندم .
* لا تيأس .
* ابدأ من جديد .





الفصل التاسع

ابدأ فوراً..

احذر أن تكون أفعالك هى ردود أفعال

حرية -اختيار- مسئولية: تلك المنظومة الإنسانية التى تؤكد على التكريم الإلهى للإنسان، مقدرته على تعمير الأرض، واستحقاقه للخلافة وتحمله الأمانة.. وهى أمانة الفعل، وأمانة المبادأة، وأمانة التغيير، وأمانة الإبداع، وأمانة البناء والتعمير.. لا يستطيع أن يختار من لم يكن حراً.. ولا مسئولية لمن لا يستطيع أن يختار.. والحرية هى حرية الإنسان من الداخل.. من باطنه.. حرية فكره وصدق وجدانه ونقاء ضميره، وعدم خضوعه لغرائزه، وأهوائه، واعتزازه بكرامته وتحريره من ذل الحاجة وطمع النفس.

والحر لا يخاف.. الحر شجاع.. الحر يتحمل مسئولية اختياره.. والاختيار يتم بناء على قراره.. فيفعل.. أى يبادئ بالفعل.. أى لا تكون حركته فى الحياة مجرد ردود أفعال.. هو يبدأ.. يبادر.. هو الذى يفكر فى البدائل.. هو الذى يفكر فى الحلول.. هو الذى يفعل.. وهو يفعل ما يستطيع.. ولا يفكر فى ما لا يستطيع.. وفعله مبنى على دراسة.. فهم.. وعى.. ولذا يضع خطة ضمن إطار إستراتيجى أوسع يشمل القريب والبعيد

ومستلهما الماضى . . هو لا يخطو عشوائيّاً . . بل حركة هادئه . . فعل مربوط بهدف .

ولذا فأحد جوانب فلسفته تقوم على مفهوم الوقاية . . هو لا ينتظر وقوع الأحداث ثم يستجيب لها . . بل هو يمنع وقوع الأحداث التى قد تضره وتؤذيه أو تعطل مسيرته . . هو لا يترك الأمور للصدفة . . وإذا لم يستطع منع وقوع مثل هذه الأحداث أو الحوادث فهو يكون على الأقل قد اتخذ من الإجراءات الوقائية ما يفسد تأثير هذه الأحداث أو الحوادث إذا وقعت أو يقلل من ضررها .

إنه يضع سيناريو مستقبلياً لكل شيء متوقع . . ويتصور خصمه وما يمكن أن يفعله أو يقوله . . ثم يتصور ما يمكن أن يفعله هو ليمنع خصمه من أن يقول أو يفعل ، أو على الأقل يعد الهجوم المضاد لما يمكن أن يحدث . . إن الإجراءات الوقائية إما أن تردع الخصم فلا يجرؤ أن يتقدم وإما أن تفشل خطته تمامًا إذا أقدم أو تقلل من الأضرار فتجعل نجاحه منقوصًا .

وهذا يبين أهمية الاستعداد والتدريب ونسمع عنه بوضوح فى الجيوش ونسمع أحيانًا ما يسمى بالتدريب بالذخيرة الحية ، وهذا معناه تخيل معركة حقيقية . . والقادة الحكماء سواء من السياسيين أو العسكريين هم الذين يضعون أمامهم كل الاحتمالات بما فيها أسوأها ، وأحيانًا يبالغون فى الحرص أو الشك فيتخيلون الاعتداء أو الإساءة قادمة من ناحية الصديق قبل العدو .



والاحتياطات أو الإجراءات الوقائية تحمى الإنسان من المفاجآت . . والمفاجأة معناها عدم التوقع . . عدم الاستقرار . . عدم التهيؤ . . المفاجأة تفرض رد الفعل . . واحتمالات الخطأ والخسارة والفشل فى رد الفعل أعلى لأنه يتم باندفاع وعلى عجل وبدون خطة مسبقة ويكون مصحوبا بالقلق والتوقع السيئ والانفعال الشديد والذى قد يفسد الرؤية الصحيحة والتفكير المنطقى، وإذا تداعت الأمور إلى الأسوأ فإنه يؤدى إلى الانهيار . . وإذا انهار القائد أو المسئول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية!

ولذا فأى قائد لابد أن يكون سياسيّاً . . أى إستراتيجيّاً . . والإستراتيجية تعنى الرؤية المستقبلية للأهداف القريبة والبعيدة مستلهمة الماضى والخبرات السابقة ووضع البرنامج الزمنى وإعداد الوسائل للوصول إلى الأهداف . . وأهم من ذلك هو توقع العقبات والمشكلات والأحداث الطارئة التى من الممكن أن تحدث وتعطل المسيرة . . ومفهوم الوقاية هو من أساسيات الفكر الإستراتيجى . . بل هو مفهوم أساسى ومحورى سواء فى المجال العسكرى أو الأمنى أو الاقتصادى . . ولا نتصور قائدًا عسكريّاً ليس إستراتيجى الفكر . . ولا نتصور مسئولاً أمنياً (داخليّاً -أو خارجيّاً) ليس إستراتيجى الفكر . . وكذلك المسئول الأول عن الغذاء وعن الماء وعن الكهرباء وعن المواصلات . . وهكذا .

ومفهوم الوقاية يحتم البدء بالفعل وليس رد الفعل . . مفهوم الوقاية يعنى المبادأة . . مفهوم الوقاية يعنى الاستعداد والتدريب

والتخطيط ووضع البدائل . . ولذا فالعقلية الإستراتيجية لابد أن تكون عقلية حرة قادرة على الاختيار وتتحمل مسئولية هذا الاختيار كاملة . . أى أن يكون صاحبها له قلب أسد . . شجاعًا . . لا يخاف . . يعترف بالخطأ . . يأخذ بالمشورة . . لديه بدائل . . حازم فى التنفيذ . . حاسم فى القرار .

والوقاية قد تكون على مستويين :

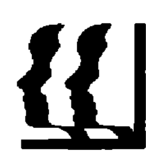
١ - استعداد دفاعى .

٢ - إجراء هجومى .

والاستعداد الدفاعى هو إجراء أقل إيجابية ، ولكن لا بأس به فى الردع المعنوى أو تقليل الخسائر ؛ لأنه ينطوى على سيناريو كامل لرد الفعل إذا وقع الحدث من الطرف المقابل . . إذن رد الفعل فى هذه الحالة لن يكون عشوائياً بل هو مخطط له ومرسوم بدقة ، وقد تم تدريب عليه .

أما الإجراء الهجومى فهو المبادأة بالفعل . . كالضربات التى تقوم بها لإجهاض قوة خصمك أو عدوك كلما شعرت بتزايد قوته وتعاظم خطره . . وذلك مفهوم على المستوى العسكرى والأمنى كأن تهاجم مفاعلاً نووياً أو تضرب قاعدة صواريخ أو تغتال سياسياً أو عالمًا فى المجال العسكرى ، أو جاسوسًا ، أو تحبس إرهابيّاً . . وهكذا . . هذه كلها مبادآت .

أما فى مجال الحياة المدنية فإنشاء السدود وإصلاح الأراضى وبناء المدن الجديدة وإدخال صناعات جديدة وخلق فرص عمل . .



كل ذلك إذا تم وفق خطة إستراتيجية طويلة المدى، فإن ذلك يدخل ضمن المبادآت والأفعال وليس ردود الأفعال . .

أى لا ننتظر حتى يحدث فيضان أو جفاف فنبنى سدآ، ولا ننتظر حتى يتضخم عدد السكان فنبنى مدنًا جديدة، ولا ننتظر حتى تتفاقم أزمة المرور فنقوم بإنشاء الكبارى والأنفاق، ولا ننتظر حتى تتزايد البطالة وتهدد الأمن فندخل صناعات جديدة . . السياسى الذى يفكر بطريقة ردود الأفعال سياسى فاشل ويؤدى إلى كارثة! . . والمدير الذى يفكر بطريقة ردود الأفعال يؤدى إلى انهيار المؤسسة التى يقودها!

وعلى المستوى الشخصى، وفى مجال المصالح الشخصية، فإن الإنسان الناجح هو الذى يبادئ . . هو الذى يقرر ويختار ويبدأ بالفعل . . يبدأ مشروعًا . . يبدأ برنامج عمل . . يوسع من دائرة نشاطه . . يعدد نشاطاته تحسبًا لركود ما فى نشاط ما فحينئذ يكون لديه بدائل .

وهو الذى يتوقع المشاكل ويضع سيناريوهات لعلاجها إما بإجهاضها وإما بالاستعداد لحدوثها والأول أفضل . . فهو لا يهرب . . ولا يضع رأسه فى الرمال . . بل هو يحسب . . ويتحسب . . ويستعد ويواجه . . ودائمًا يبدأ شيئًا جديدًا . . يأتى بفكرة جديدة . . إنه صائد أفكار . . ويأخذ قرارًا مدروسًا . . وينفذ . . ولا يتردد . . ومخاطراته محسوبة . . ولا يحجم . . ولا يخاف . . مقدام .

لا يقول سأحاول بل يقول سأفعل.

لا يقول لا أستطيع أن أفعل أفضل من هذا، بل يقول أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائمًا، وهو فعلاً الأفضل والأحسن ويطور ويبدع.

وهو لا يقول ليس أمامى حل آخر بل يقول سأحاول أن أجد بدائل.. وهو دائمًا لديه بدائل.. لديه خطط احتياطية ورغم أنه متفائل فإنه يضع أسوأ الاحتمالات ليستعد لها.. وتوقع الأسوأ لا يفسد عليه تفاؤله.. التوقع للأسوأ معناه أنه لا يريد أن يدع مجالاً لأى خطأ مهما كان بسيطًا أو تافهًا.

توقع الأسوأ لا يعنى عدم الثقة بالنفس، ولكن يعنى الأخذ بالأحوط مع الحسابات الدقيقة.. وهذا الإنسان الذى يبادئ بالفعل لا يدع أحدًا ينال من عزيمته، لا يدع أحدًا يجر روحه المعنوية إلى أسفل، لا يدع أحدًا يهزم ثقته بنفسه، لا يدع أحدًا يشككه فى قدراته وإمكانياته وثراء مصادره.

وهو أيضًا لا يسمح للحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم فيه.. إن جهاز التحكم موجود فى يده وليس فى أيدى الآخرين.

كما أن أحدًا لا يستطيع أن يجره إلى التفاصيل التافهة أو المواضيع الجانبية.. إن عينه دائمًا على الهدف الكبير، واهتمامه بالتفاصيل الهامة لا يفسد عليه الرؤية الشمولية ولا يعطله عن الحساب الزمنى للقفزات نحو الهدف.. لا أحد يستطيع أن يجره إلى الوراء.. ولذلك فهو لا يمكن أن يكون ضحية لمزاج الآخرين

أو لآرائهم السلبية . . كما أنه يستطيع أن يفحص بعناية هذه الآراء ويأخذ منها الصالح .

وهو ليس سريع الانفعال إزاء إساءات الآخرين . . لا يغضب بسهولة إذا كان الأمر يتعلق بشخصه . . إنه يدخر انفعاله ويدخر غضبه للأشياء الكبيرة المتعلقة بأهدافه الكبيرة وهو يعلم تمامًا أن الانفعال الشديد والغضب الحاد يؤديان دائمًا إلى الخسارة . . وهو لا يريد أن يخسر . . لأنه يكسب دائمًا .

وحين يبدى غضبه فإنه يضع رقيبًا على لسانه . . لا يقول ما يندم عليه . . وهذه واحدة من أهم سمات الناجحين الذين يعملون والذين يبادئون بالعمل . . إنه يعرف ما يقول . . وكلماته محسوبة . . ولا يخطئ فى القول . . ولا يدع لأحد الفرصة لأن ينال منه . . بسبب لفظ خاطئ تفوه به . . بينما الشخص المندفع الانفعالى هو ذلك الشخص الذى لا يبادئ بالفعل ، وإنما يستجيب لأفعال الآخرين . . أفعاله دائمًا هى ردود أفعال . . إنه بسهولة يشعر بالإساءة . . يلوم نفسه دائمًا . . يخرج عن الحدود اللائقة فى غضبه ويقول أشياء يندم عليها . . هو دائم الشكوى . . وهو سريع التأثير . . لا يثابر . . ينهزم بسهولة . . يصدر قرارات متسرعة ربما تعقد الأمور أكثر . . وهو دائمًا منشغل بالتفاصيل وتوافه الأمور والتى يدفع إليها دفعًا . . حالته المزاجية متعلقة دائمًا بمزاج الآخرين صعودًا وهبوطًا . . ينتظر وقوع الأشياء والمصائب . . ولا يتغير إلا إذا اضطر لذلك اضطرارًا . . ودائمًا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل !

الذين يعتمدون على ردود الأفعال لا ينجحون أبدًا . . الناجح هو الذى يبدأ . . وعادة يبدأ بشىء صغير . . ثم يكبر ويكبر . . وهو فى البداية يعرف أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شىء . . خيوط اللعبة ليست كلها فى يده . . ولذا يبدأ على نطاق محدود وذلك لأنه يؤمن أنه لكى ينجح ولكى يبادئ بالفعل أى لكى يكون حراً فيختار . . يتحمل المسئولية . . يجب أن يتحكم فى أكبر قدر من العوامل المؤثرة على نجاح مشروعه . . فالعناصر كثيرة ومتنوعة بعضها داخل فى نطاق إرادتك وبعضها خارج عن إرادتك . . ولكى تضمن أعلى نسبة من احتمالية النجاح يجب أن تخضع معظم العوامل لإرادتك . . والإنسان الذكى هو الذى يعرف فى البداية أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شىء .

وهو يؤمن أيضًا أنه لا يستطيع أن يفعل كل شىء . . بل إن هناك أشياء خارجة عن نطاق قدراته وإمكانياته . . ولا يقدر عليها اليوم وربما يقدر عليها غدًا . . وما لا يقدر عليه اليوم يؤجله . . أما ما يقدر عليه اليوم فيبدأه فوراً . . وقد يأتى يوم يستطيع أن يفعل أشياء كثيرة ولكنه يظل يؤمن أنه ما زال هناك أشياء لا يستطيع أن يفعلها ، ولذا يجب عدم الاقتراب منها ، وربما يكون هو أهلاً لها وجديراً بها ولكن الظروف غير مواتية . . أو أن ثمة عوامل خارجة عن إرادته تعوق طريقه نحوها . . ولذا هو يتنحى عنها غير آسف ولا ندم .

وهو يؤمن أنه لا يستطيع أن يحصل على كل شىء . . فهو ليس طماعًا . . الطماع لا ينجح . . الطماع يسقط يومًا ما . . الطماع لا

يستطيع أن يكبح جماح رغباته وشهواته . . الطماع يصاب بالتخمة التى تصيبه بالسكتة القلبية والاختناق .

لا يوجد إنسان مهما كان لديه من الإمكانيات يستطيع أن يحصل على كل شىء . . لا يوجد إنسان لديه كل شىء . . قد تمتلك أشياء كثيرة ولكن ينقصك شىء موجود لدى إنسان بسيط ومهما أنفقت لن تستطيع الحصول عليه . . وبالقطع لديك أشياء لا يستطيع الآخرون الحصول عليها . . أنت تملك ما لا يملكون . . وهم يملكون ما لا تملك وما لا تستطيع أن تملك .

ولذا لا تجلس وتفكر وتبك وتتألم من أجل الأشياء التى لا تستطيع أن تتحكم فيها . . ولا الأشياء التى لا تستطيع أن تفعلها . . ولا الأشياء التى لا تستطيع أن تحصل عليها . . وتذكر دائمًا أن هناك أشياء لا تستطيع أن تتحكم فيها مثل لون جلدك وحالة الطقس واختيار أبويك ومكان ميلادك .

وإليك تلخيصًا لمفهوم الفعل ورد الفعل :

١- الحرية والاختيار والمسئولية تحمل الإنسان أمانة الفعل .

٢- الحرية، هى حرية الإنسان من داخله، حرية فكره، وصدق وجدانه، ونقاء ضميره، وعدم خضوعه لغرائزه، وتحرره من ذل الحاجة وطمع النفس، واعتزازه بكرامته .

٣- صاحب الفكر الإستراتيجى يؤمن بمفهوم الوقاية . . الوقاية تكون على مستويين :

- استعداد دفاعى .

- إجراء هجومى .

٤- صاحب الفكر الإستراتيجى نجاحه يعتمد على المبادأة بالفعل وليس رد الفعل .

٥- قل دائمًا . . أستطيع أن أفعل كذا ، وأستطيع أن أفعل الأفضل ، ولدىَّ بدائل .

٦- الإنسان الذى يبدأ بالفعل لا يغضب بسهولة ، ولا يستثار ، ولا يخطئ فى القول .

٧- الناجح يبدأ بشىء صغير ؛ لأنه يؤمن أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شىء ، ولا يستطيع أن يفعل كل شىء ، ولا يستطيع أن يحصل على كل شىء .

٨- والناجح لا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل ، ولا بالتفاصيل غير المهمة والدقائق التافهة .

***

الفصل العاشر

ضع نظامًا صارمًا لحياتك.. رتب أولوياتك

متــى تقــول لا؟

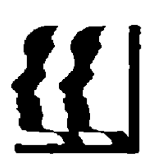
إذا اطلعت على المذكرات الخاصة للعظماء فى شتى المجالات، والتى تحكى قصة حياتهم الشخصية، وبالذات كيف نجحوا وتميزوا وتفوقوا وتقدموا الصفوف ستكتشف أن واحدًا من أهم عوامل نجاحهم أنه كان لكل منهم نظام خاص فى العمل. وأن تطبيق هذا النظام كان يتسم بالصرامة؛ أى الالتزام الشديد فى التطبيق وعدم التنازل أو التهاون مهما كانت الأسباب، وأن قلب ذلك الرجل الناجح كان يتحول إلى قطعة من حديد لا تستجيب لأى مؤثرات خارجية إذا كان الأمر يتعلق بنظام العمل. وإذا لقيت هذا الإنسان الناجح خارج نطاق العمل فقد يكون شخصًا مختلفًا فى رقته ودماثته ومرونته وتسامحه وتنازله، وقد يكون له أسلوبه المختلف فى إدارة حياته الشخصية، ولكن إذا جئنا للعمل فالأمر مختلف والأسلوب مختلف والعلاقات مختلفة. وإذا قلنا قلبه من حديد فهذا لا يعنى القسوة، ولكن يعنى الحزم الشديد فى تطبيق النظام الذى وضعه لأداء العمل؛ لأنه يرى -ومعه حق- أن هذا النظام هو أساس النجاح؛ أى لا نجاح بدون نظام، لا نجاح بدون أسلوب خاص فى إدارة العمل.

ورغم تقدم علم إدارة الأعمال وتعدد الكتب التى تحدد علم الإدارة وأساليب التطبيق العلمى وبرامج التدريب المختلفة ، فإنه يظل لكل إنسان أسلوبه الخاص . والأسلوب الخاص ينبع من الفلسفة الخاصة . الفكر الخاص . من أسلوب الحياة الخاصة . من مكونات الشخصية ؛ أى الطابع الشخصى . وتستطيع أن تكتشف أن لكل أسلوبه . لكل طريقته . ولكل روحه . والروح هى قوة محركة . الروح هى المناخ الذى يفرضه . هى المشاعر التى يبثها هى الحماس الذى يشعله . هى الفكر الذى يجعل الآخرين يؤمنون به . هى فلسفته التى يطبقها فى العقول فتصبح دستوراً ومنهاجًا للعمل .

ولولا أنه يتمتع بسمات القائد لما استطاع أن يبعث الروح لدى الآخرين . فأى إنسان ناجح هو قائد بالفطرة . . نقول بالفطرة سواء رضينا أم لم نرض . لا يمكن أن نعلّم أحدًا كيف يكون قائدًا إنها موهبة قدرة خاصة . سمات فى الشخصية .

والقائد هو المحور ، هو قوة الجذب المركزية . هو الذى يشد الجميع نحوه لينتظموا داخل إطار هو يحدده ويفرض نفوذه فى محيطه . وبالتالى فهو قوة . . إذا وقف فى المركز يلتفون حوله ، وإذا وقف فى المقدمة يتبعونه ، وإذا اعتلى منصة تشرئب الأعناق وترتفع الرءوس نحوه وفى اتجاهه .

إن فن إدارة الناس يحتاج إلى قائد . أى تلك القوة التى تجمع الناس وتجعلهم ينتظمون فى صفوف وداخل إطار أو تجعلهم يتحركون وفق خطة ، وتلغى الهوى الشخصى لكل منهم وتمنع الحركة الشخصية لكل منهم ، حيث يوجد نظام ، وحيث توجد خطة ، وحيث يوجد أسلوب عمل . ولا يستطيع أحد أن يحيد عن ذلك .



ومن يخرج عن النظام يلفظه العمل فورًا أو بمعنى أدق يلفظه القائد، إذ لا تهاون لأن القلب قد قُد من حديد. وهذه نقطة جوهرية فى النظام. وهى أن لا تهاون مع من يخرج على النظام. وذلك -وتلك نقطة جوهرية أخرى- لأن النظام محكم ودقيق ولكل عمله وأى خلل عند نقطة معينة أوموقع يسرى تأثيره إلى بقية الأجزاء. ويصبح القائد هنا هو راعى النظام أى الذى يتابع التخطيط ويرصد الخطأ ويتعامل بشكل فورى وحازم مع هذا الخطأ دون تغاض عنه ودون قبوله على مضض أو دون تسامح وهذا يكون مفهومًا لدى الجميع فى نطاق العلاقات الشخصية فى العمل. إنه لا تهاون مع الخطأ. وذلك لأن هناك هدفًا وهناك خطة للوصول إلى هذا الهدف. وهذا يحتاج إلى تعاون الجميع. ولهذا فالتهاون غير مقبول. وفرض الإرادة الشخصية غير مقبول. واتباع الهوى الشخصى غير مقبول. . والحرية الشخصية مرفوضة.

وحسابات الوقت دقيقة بل فى غاية الدقة. إنه فن إدارة الوقت، ومهما تطورت الأساليب فإن الحقيقة تظل هى: لا وقت ضائع والوقت يقاس بكمية الإنتاج. . يراعى دقة الإنتاج فى حسابات الوقت. أى أنها مسألة كمية وكيفية. فعين على عقارب الساعة، وعين أخرى على كم الإنتاج وجودة الإنتاج.

وصاحب العمل الناجح ينشد الكمال. أى توجيه كل طاقاته وإمكانياته للحصول على أعلى درجة ومستوى من الأداء الذى يؤدى إلى أحسن النتائج. ولهذا فكل إنسان يجب أن يعمل بأقصى طاقته مستغلاً أقصى إمكانياته. لا أحد يعمل بنصف جهد.

ولا أحد يعمل بنصف قلب. استثمار كامل للوقت والجهد. ثم تأتى أهمية روح القائد فى بعث الحماس والإخلاص والولاء. وهنا تأتى عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب.. بين الإدارة والعاملين.. ثم بين العاملين أنفسهم. ويتحول العمل إلى عبادة.. وإلى ضرورة لتوازن النفس وسعادتها. وإلى استقرار الحياة الشخصية على المستوى المادى. إذ من الضرورى أن يحقق العمل الإرضاء المعنوى والمادى لكل العاملين.

ثم نأتى إلى نقطة جوهرية أخرى ونحن نتكلم عن النظام نرى أن عقل القائد، كالحقيبة التى تحوى عشرات الأشياء، ولكن لكل شىء موقعه ومكانه الذى لا يتغير، وأنه يتواجد فى هذا المكان ليس لسبب عشوائى ولكن لسبب موضوعى. هناك فكرة عن وجوده بهذا المكان لأنه يرتبط بوجود شىء آخر فى مكان آخر.. أى توجد شبكة اتصالات هادفة. نظام تتابعى معين.. شىء قبل الآخر. وشىء بعد الآخر وصاحب هذه الحقيبة يستطيع أن يفتحها فى الظلام أو وهو مغمض العينين وتصل يده إلى الشىء الذى يريده دون عناء.

ثم نأتى إلى أهم النقاط وهى أن كل شىء فى هذه الحقيبة ضرورى. الإنسان الناجح لا يحتفظ بالأشياء غير المهمة وغير الضرورية. لكل شىء فى الحقيبة أهميته واستخداماته، والتى لا يمكن بأى حال الاستغناء عنها. لا يمكن أن يغفل الاحتفاظ بشىء مهم ولا يمكن أن يحتفظ بشىء غير مهم أو غير مطلوب

أو غير ضروري . وكلما زاد ذكاء الإنسان الناجح وكلما زادت خبرته كان أقدر على التعرف على القيمةالنسبية للأشياء واحتوت حقيبته على الأشياء القيمة جدًا .

واختيار الأشياء التي توضع في الحقيبة مبني على الأولويات . وكذلك ترتيب الحقيبة مبني على الأولويات . . ويتم الاختيار وفق هذا المبدأ فيحمل شيء معين رقم (١) ؛ أي أنه على رأس قائمة الأشياء التي ستوضع في الحقيبة . ثم إن هذا الشيء سوف يوضع في المكان رقم (١) ؛ أي المكان الذي يؤدي منه أكبر الأدوار حيوية . . ثم يعقب ذلك الشيء رقم (٢) ثم (٣) وهكذا إلى أن نصل إل درجة تمتلئ فيها الحقيبة . . وهنا يعرف القائد أو الإنسان الناجح أو الإنسان العظيم متى يقول كفى . فلنتوقف عند هذا الحد . لأن أي شيء زائد عن قدرة الحقيبة سوف يزحمها وسوف يفسد النظام . إذن الأولويات ليست فقط بمعنى أن رقم (١) يأتي قبل (٢) ولكن أيضًا متى نتوقف . وكيف نحافظ على النظام وننجيه من الازدحام والتداخل والتأثير السلبي المتبادل والشوشرة وإضاعة الجهد بدون طائل وإضاعة الوقت . أي فوضى تؤدي إلى إضاعة جهد وإضاعة وقت . وجودة أي منتج تحسب تبعًا لأربعة أشياء :

* القيمة المادية لمكوناته .
* الدقة في صنعه .
* الجهد المبذول .
* الوقت المبذول .

الاختيا ر للأولويات وترتيب الحقيبة يوفر الجهد ويوفر الوقت. والتوفير هنا معناه إمكانية استخدام هذا الجهد وهذا الوقت فى مزيد من الإنتاج، وبذلك تزيد القيم الفعلية لأى منتج سواء إذا كان منتجًا ماديّاً فى الصناعة أو منتجًا خدميّاً فى التعليم أو الصحة.

والقيمة المادية تحددها طبيعية المادة . . صفيح أو ذهب.

والدقة فى الصنع تحددها مواصفات معينة تؤدى إلى الأداء الأكمل والأفضل للوظيفة.

والجهد المبذول بمعنى أن بذل الجهد المطلوب للحصول على أفضل منتج. وهو جهد محسوب وما يزيد عليه فهو جهد ضائع، وعادة ما يكون ذلك بسبب الفوضى (عدم وضوح الهدف -عدم وجود خطة -ضعف المتابعة -اضطراب علاقات العمل).

والوقت المبذول بنفس فكرة الجهد المبذول. الناجح هو من يجيد ترتيب حقيبته. الناجح هو إنسان ماهر فى اختيار الأولويات.

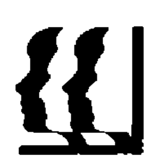
لا يمكن إطلاقًا أن يأتى رقم (٢) قبل رقم(١).

وهم لا يفعلون ذلك فى نطاق العمل التنفيذى فقط. ولكن يشمل أيضًا كل حياتهم.

وتحديد الأولويات ليس أمرًا سهلاً بل يكتنفه صعوبتان:

* الصعوبة الأولى هى الصراع على رقم (١) ما بين رسالة هذا الإنسان فى الحياة وبين مصلحته ونفعه الشخصى.

* الصعوبة الثانية على الصراع على رقم (٢) ما بين احتياج العمل من وقت وجهد ومال وبين راحته الشخصية ومتعته.



إن الاختيار يحتاج إلى شجاعة . يحتاج إلى تضحية . . الاختيار يعكس فلسفة شخصية واتجاهًا فى الحياة .

و التضحية قد تشمل المنفعة الشخصية المطلقة فيضع الإنسان قبله رسالته فى الحياة ، والتى يؤكد من خلالها ذاته وإنسانيته وأحقيته بالحياة . . . وقد تشمل التضحية أيضًا راحته ومتعته واسترخاءه والأشياء التى يحبها .

. . والصراع بين الوقت المطلوب للواجبات الإنسانية وبين الوقت الذى يحتاجه العمل . قد يهمل إنسا ن أسرته الصغيرة وأسرته الكبيرة ويستغرقه العمل تمامًا ، وقد يضحى إنسان آخر ببعض الوقت من عمله لأداء مثل هذه الواجبات أو لأدا ء دوره كأب أو كابن . . هذا يجعلنا نعود مرة أخرى إلى موضوع الأولويات والتضحيات وقدر الشجاعة المطلوب فى ترتيب هذه الأولويات .

ويبدو أن الأمر يتوقف أساسًا على حسن استغلال الوقت . . وأن هناك أسلوبًا اقتصادياً فى إدارة الوقت ، بحيث لا يكون هناك وقت ضائع على الإطلاق . كل دقيقة تستغل استغلالاً حسنًا ، بحيث يتسع الوقت لأشياء كثيرة دون تزاحم ودون ضغوط وإعطاء كل ذى حق حقه ، وعدم إسقاط شيء مهم ، أو عدم تفضيل شيء مهم على شيء آخر أهم .

والناجح الحقيقى لا ينسى نفسه فيما يتعلق بضروريات استمراره عضوياً ونفسياً بصورة صحيحة سليمة تتيح له أقصى

كفاءة فى العمل . فهناك وقت كاف للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى ، ووقت للحياة الاجتماعية على مستوى المتعة الشخصية وعلى مستوى التسهيلات الخاصة بالعمل ، وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية . . أما باقى الوقت ففى العمل الجاد المضنى الشاق .

إذن الأمر يتوقف على الاستغلال الأمثل للوقت ، بحيث لا يكون هناك وقت مهدر . ثم يتوقف بعد ذلك على وضع قائمة الأولويات ، والتى بالضرورة ستمثل بعض التضحيات . وهذا يتطلب شجاعة ، ولكن بشرط أن يرعى الإنسان نفسه ويدخر الوقت اللازم لاستمراره بحالة صحية طيبة وحالة مزاجية صافية تتيح له ذلك العمل الشاق والمستمر دون انقطاع لأسباب مرضية ناشئة عن إهماله . .

وأحد الأشياء المهمة المرتبطة بتنظيم الوقت هو كيف يقول الإنسان «لا» للآخرين . . فالآخرون قد يقتحمون حياتك بدون استئذان إما لعدم لياقة منهم وإما لأنهم لم يعتادوا النظام وإما لأن هذا هو أسلوب الحياة الذى يحكم مجتمعًا من المجتمعات . هنا يحق لك أن تقول : لا .

* لا لأى شخص يريد أن يراك دون تحديد موعد سابق .
* لا لأى شخص يريد أن يراك فى موعد يريد هو تحديده ويتعارض ذلك -مثلاً- مع وقت نومك أو ممارستك للرياضة .
* لا لأى شخص يريد أن يدعوك لمناسبة ما دون أن يعطيك إخطاراً قبلها بوقت كاف .

* لا لأى شخص يثرثر ويتحدث عن مواضيع تافهة أو تفاصيل غير مطلوبة ويغضب إذا لم تسمعه.
* لا لأى عمل تحقق منه كسبًا فعليّاً إذا كان على حساب صحتك وزائدًا عن برنامج عملك الدقيق.
* لا لأى شخص اعتاد عدم الالتزام بالمواعيد مما يضيع وقتك فى الانتظار.
* لا لأى زميل يخرج عن نظام العمل فيضيع بعض وقتك.
* لا للمكالمات التليفونية غير المهمة التى تأتى فى أوقات غير مناسبة كوقت النوم.
* لا للشخص الكبير أو المسئول الذى يستهين بوقت الناس استنادًا لمركزه القوى. فاحترام الوقت لا يفرق بين كبير وصغير.. والكبير الذى يستهين بوقت الآخرين هو فى حقيقة الأمر صغير.
* لا للزيارات الشخصية (أصدقاء وأقارب) دون موعد سابق أو حتى بدون إخبار بها.
* نعم فقط للأزمات والحالات الطارئة التى يحتاجك فيها الآخرون.

-قد يغضب منك بعض الناس، ولكن هذا أمر غير مهم فى سبيل نجاحك، وفى سبيل راحتك الشخصية.

- سيعتاد الناس بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك.

المهم ألا تتهاون:

- كن صارمًا فى عملك.

- ضع نظامًا تفرضه على الجميع بعد استشارتهم ومشاركتهم .
- لا تسمح لأحد بأن يخرق هذا النظام .
- فى نطاق العمل فليكن قلبك من حديد فى عزل أى إنسان لا يلتزم .
- ضع أولويات حياتك . . ثم أولويات عملك .
- جودة أى منتج هى : القيمة المادية لمكوناته ، الدقة فى صنعه ، الجهد المبذول ، الوقت المبذول .
- تعلم متى تقول لا .

* * *



الفصل الحادي عشر

كن محباً لكل الناس.. فلينجح الجميع

الناس سعداء لأنهم قرروا أن يكونوا سعداء . إنه قرار بالسعادة . . قرار بالنجاح . حياتك مجموعة من القرارات تتخذها بنفسك ولا يمليها عليك أحد .

والقرار الذى سأنصحك باتخاذه قد يكون غريبًا . . ولكن اسأل كل العظماء والناجحين الشرفاء ، وسيؤكدون لك صحة نصيحتى ، وأنهم هم أنفسهم يعملون بها منذ أن بدأت حياتهم .

أريد أن تقرر أن تكون سعيدًا ، وأن يكون كل الناس سعداء . أن تنجح وأن ينجح معك كل الناس . أن تكسب وتربح وتنتصر وأن يكسب ويربح وينتصر معك كل الناس . أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفس الوقت . وأن تحب لغيرك ما تحب لنفسك . فليكن شعارك الخير للجميع . لا نريدك أن تقدم الآخرين على نفسك فهذا إيثار لا يجوز إلا للمحتاجين والضعفاء ، ولا نريد أن نقتل فيك روح المنافسة فهى التى تبعث على مزيد من الاجتهاد والإبداع والإتقان ، ولا نريدك زاهدًا بل اعمل لدنياك كأنك تعيش أبدًا حتى تعمر الأرض ، ولا تنس نصيبك من الدنيا ، وحين ننصحك بتبنى الخير للآخرين قدر تبنيه لنفسك ، وتمنى النجاح والمكسب والربح للآخرين مثل تمنى كل ذلك لنفسك . تعرف أن ذلك لن يعوقك عن التميز والتفوق والتقدم ، فليس هناك تعارض بين نجاحك ونجاح

الآخرين، بل العكس فإن نجاح الآخرين سيدعم نجاحك مثلما أن نجاحك سوف يدعم نجاح الآخرين، وستكون هناك مساحة لأن تتقدم الصفوف أو يتقدمها غيرك. وهذه المساحة من التميز والتفوق والتقدم يكون سببها الفروق الفردية التى جعلها الله بين البشر. . بافتراض أن الجميع سيبذلون أقصى جهودهم فسيظل هناك فرصة لأصحاب الصف الأول، ويأتى بعدهم الصف الثانى. هذا لا حيلة لنا فيه. وهذه حكمة الله. . أن تكون هناك فروق فردية، ودرجات من العطاء وتنوع المواهب والقدرات والإمكانيات وتعدد أشكال الرزق واختلاف مستويات النجاح وتباين أقدار وقدر الناس ﴿ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ ﴾ [الأنعام: ١٦٥]. ولكن الفضل الحقيقى كل الفضل يكون للأتقياء. التقوى هى معيار التفاضل ودرجة الفضل.

ما قيمة أن تحب للآخرين ما تحب لنفسك. ما فائدة أن تربح ويربح معك الآخرون؟ ما أهمية أن تعم السعادة ويرفرف الحب؟

الإجابة: أننا بذلك نضمن لك أنت شخصياً وللمجتمع بأسره الأمن والسلام والسلامة. وسيوفر لك المناخ الصحى النظيف لكى تبرز وتبذل مزيداً من الجهد لتحقق أوضاعًا أفضل، دون أن تخشى حسد وحقد الآخرين، ودون أن تخشى طعنات الظلام. إن هذا سيحد من العنف ومن الشر. . الأمان لك وللآخرين. السلام لك وللآخرين.

ما فائدة ذلك؟

لن يحاول أحد أن يكون مكسبه على حساب مكسبك.

لن تكون المنافسة دافعًا لأن يحاول أحد أن يضعفك، بل ستأخذ المنافسة المعنى الإيجابى لها وهى أن يحاول هو أن يتفوق لا أن يضعفك. لن يكون تفوقه على حساب ضعفك.

لن يكون الزهو لأن الآخرين جاءوا من بعده، بل الزهو سيكون لأن النجاح جاء من خلال الوسائل الشريفة وبعد تعب وكد، وليس على حساب أحد، ولم يُضر أحد، وأن التفوق جاء بسبب الاستعداد الخاص والإمكانيات الفردية والموهبة الإلهية.

ذلك ما نسميه بالمنافسة الشريفة، وهذا هو نجاح الأقوياء.. وذلك هو تميز العظماء.. وهذا معناه أن النجاح العظيم والمستمر، أى النجاح الحقيقى لابد أن يستند إلى قاعدة أخلاقية. ولابد أن يستند أيضًا إلى قوة داخلية تكبح جماح الشهوات وتسيطر على النوازع العدوانية، وتنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس.

إذن المنافسة الشريفة تحتاج إلى قوة، شجاعة، ثقة بالنفس، الرؤية الجميلة للذات، الرضا والشبع المعنوى. ويرد كل ذلك إلى تقوى الله والنشأة الطيبة والأصل الطيب.

الأمر يحتاج إلى جهاد مع النفس وحسم الصراع لصالح الخير، وقناعة عقلية بأن السلام الاجتماعى نبعه الحقيقى الشبع الروحى للناس، ومرده المنطقى لانتشار الحب بين الناس والذى يدفعهم إلى تمنى الخير للجميع.

هذا القانون الذى يحكم العلاقات الشخصية، ويحكم علاقات العمل ويحدد المضمون الحقيقى للمنافسة الشريفة، هو قانون غير مكتوب. ولا توجد محاكم تحاسب من يخالفونه، ومن يخالفه

لا يسجن وإنما يُلفظ، وينبذ ثم يخسر ويفقد ويفشل ويسقط. وتلك هى النهاية الطبيعية للحسد والحقد وتمنى زوال نعمة الآخرين والعمل على إفشالهم.

بعض المجتمعات تعمل بهذا القانون غير المكتوب، وهى مجتمعات تتمتع بالزمن والسلام والوفرة وترفرف عليها السعادة. وبعض المجتمعات الأخرى تحتاج إلى القانون المكتوب الذى يحاسب الناس على سلوكهم الخارجى وليس ضمائرهم. إنه قانون يحمى الأفراد من العنف الظاهر والبلطجة السافرة، ولكنه لا يحمى من الدس والوقيعةوالضرب تحت الحزام والطعن فى الظهر، ولا يقى الإنسان من السم الذى يدس فى العسل. إنه قانون لا يهذب النفس ولا ينقيها من الشرور. وتجد هؤلاء لا يسعدون لنجاحهم بقدر سعادتهم لفشل الآخرين ونجاحهم يقاس بدرجة فشل الآخرين. ومن هنا تغلى الصدور وتشتعل النفوس ويتربص كل إنسان بأخيه يمنع عنه الخير ويدفع بالشر إلى ناحيته ويتفنن فى إيذائه وإيلامه، وتستحيل الحياة إلى نقمة ويعم الخوف ويمتنع السلام وتجهد العقول والأبدان ويلهث الناس تعبًا وخوفًا، ويجنى الأشرار ثمار ذلك المناخ نجاحًا زائفًا كفقاقيع الماء المنتفخة بالهواء، والتى سرعان ما تنفجر وتندحر تمامًا.

والحديث النبوى الشريف: «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه» يعرض أمرًا غاية في الخطورة والأهمية إذ يعلق إيمان الفرد بحبه للآخرين، أى لا إيمان لمن يسعى لإفشال أخيه والحط من قدره والإقلال من شأنه ورسم الخطط لإيذائه وتعطيله ووضع

العقبات فى طريقه أو الإساءة لسمعته عن طريق الإشاعات التى تؤثر على مساره.

كما أن ربط القضية الإيمانية بحب الأخ لأخيه تعنى أن حياة الشعوب تكون معرضة للخطر إذا عمت الكراهية وانتزعت الرحمة من القلوب وتوحشت النفوس. وهنا ينقلب الإنسان ليصبح عدو نفسه. ويأتى الانهيار من الداخل وليس من الخارج، وهذا هو سر الخراب الذى يصيب بعض المجتمعات على كل المستويات السياسية والاقتصادية والإنتاجية والتعليمية، فينخر السوس فى كل مؤسسات الدولة وتتداعى أركانها وتنهار أعمدتها، فإذا أردت أن تحطم أمه فلا داعى لأن تهجم عليها بالجيوش من الخارج، ولكن سلط أهلها بعضهم على بعض ليتشاحنوا ويتباغضوا ويكره بعضهم بعضًا فيجتهد كل واحد منهم لجر أخيه إلى الوراء وإسقاطه فى بئر الفشل. وإذا غرقت سفينة لا ينجو أحد. وإذا وصلت إلى بر الأمان فالجميع يربحون حياتهم وأموالهم.

وفى مجتمع المحبة تعم الثقة فى كل أشكال التعاملات، وتصبح الكلمة ميثاق شرف وأقوى من أي عقد قانونى، ويصبح الوعد أنفذ بدون أى قيود ورقية تتوعد المخالفين.

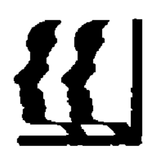
ومن الناحية الاقتصادية، فإن النجاح معد والقوى بين الأقوياء أفضل من القوى بين الضعفاء. والأقوياء يثرى بعضهم بعضًا. أما الضعفاء فيجرون القوى إلى صفوفهم ليصبح مثلهم ضعيفًا هزيلاً. والنجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحًا قياسًا إلى فشل الآخرين، بل هو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقة من

نجاح الآخرين، فالنجاح يقاس إلى نجاح ولا يقاس إلى فشل. والنجاح الذى يقاس إلى نجاح يحدد مدى التميز والتفوق. وفى هذا فليتنافس المتنافسون مثل الذين يتنافسون فى العمل من أجل التقرب إلى الله وعمل الخير.

إن شرايين الطمأنينة التى تحمل دماء المحبة تصل إلى كل خلايا المجتمع، فتنتعش جميعها ويصير جسد الأمة صحيحًا قويًا معافى قادرًا على العمل والإنتاج والإبداع.

- كن منافسًا شريفًا.
- لا تشعر بالتهديد من الآخرين، ثق بنفسك، اسعد لنجاح الآخرين.
- امتدح نجاح الآخرين.
- تذكر أن غير الآمنين هم وحدهم الذين يشعرون بالغيرة.
- المنافسة تصبح مُرة إذا كنت تشعر أن قيمتك تتحدد فقط بالفوز، وإذا كنت تهدف فقط إلى أن تكون فوق الجميع.
- إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم، سيخرج منك أسوأ ما عندك، وستتضاعف مخاوفك.
- لا تقارن نفسك بالآخرين. إننا جميعًا مختلفون. أن تبنى حياتك على المقارنة مع الآخرين أمر مجهد يعطلك عن النجاح الحقيقى.





الفصل الثانى عشر

كن مخلصًا لمن تحب..

الثراء الحقيقى هو حب الناس

ثروتك الحقيقية هى الناس الذين يحبونك، أنت غنى بالناس، أنت غنى بالعلاقات الحميمة الدافئة، إنها تجعل للحياة طعمًا آخر. والذى يحبك يؤمن بك ويحترمك ويقدرك، والذى يحبك يخلص لك. والذى يحبك يفعل أى شىء من أجلك إلى حد التضحية. وذلك مكسب أى مكسب. الثروة ليست مالاً فقط. الثروة صحة. ذكاء. علم. . وأيضًا أصدقاء وأحباء. وأن توفق إلى إنسان يحبك فهذا نجاح. بعض الناس قادرون على أسر القلوب والبعض الآخر لا يستطيع. والقبول من عند الله. والقلوب وما تحب وتهوى. ولكنك تستطيع أن تبذل جهودًا لتؤلف القلوب من حولك. . لابد أن تتعلم كيف تجذب الناس ناحيتك. فلتدخل ذلك ضمن إستراتيجيتك للنجاح، لا نجاح بدون الناس، ولا طعم لنجاح بدون الناس. الناس شهود على نجاحك. ويجب أن يستفيد الناس من نجاحك. وأحسنكم أنفعكم للناس.

كلنا مشغولون برفع رصيدنا فى البنوك، ولكن لابد أن ترفع رصيدك عند الناس دائمًا.

فى البداية لابد أن يصدقك الناس. وأن يشعروا



بإخلاصك . . إن ذلك نصف الطريق إلى قلوب الناس ، وتلك أخلاق النبلاء والعظماء . ولا نجاح حقيقى إلا إذا استند على قاعدة الصدق والإخلاص . قل الصدق وأخلص في كل ما تقول وما تعمل . الناس لديها رادار للتعرف على مدى صدقك وإخلاصك . خداع الناس لوقت طويل صعب . قد تستطيع أن تخدعهم على المدى القريب . ولكن لا يمكن بل من المستحيل أن تستمر في خداعهم .

. . فإذا كنت صادقًا مخلصًا فالحياة تطيب معك . . لأنها تكون حياة آمنة . كزوج أو كصديق أو زميل أو شريك . . كل أشكال التعاون معك تصبح مصدرًا للخير . ويكون الإثراء متبادلاً إذا كنتما على نفس الدرجة من الصدق والإخلاص والإثراء إما روحى وإما مادى .

والإثراء الروحى يتمتع به معًا الزوج مع الزوجة والصديق مع الصديق . تصبح الحياة ممتعة لأن فيها مشاركة . والمشاركة فى حد ذاتها تحقق متعة للإنسان ، أى أن نكون معًا ونحن نمارس الحياة . . الوحدة تفقد الإنسان نصف المتعة . . لأن نصف المتعة فى المشاركة والنصف الآخر من المتعة هو فيما نحن بصدده ؛ أى الموضوع ذاته . موضوع المشاركة .

والحياة ممتعة حقاً وبها العديد من الأشياء الجميلة . ولكن المتعة تتضاعف أو تكتمل بوجود شريك . . رفيق . . حبيب . . زوج أو صديق . والزوج لا يغنى عن الصديق . والصديق لا يغنى عن

الزوج. أنت تحتاج للاثنين معًا. كل منهما يلبى احتياجات روحية ونفسية معينة لا يستطيع الآخر تلبيتها. وفى ذلك هناء وسعادة واستقرار واستمرار لرحلة الحياة بأقل قدر من الكدر والضجر والألم.

ومن يحبك يجعلك ترسم صورة جميلة عن ذاتك، ترى نفسك جميلاً ومكتملاً. ترى نفسك إنسانًا مهماً له دوره الأساسى فى الحياة، بل تكون أنت محورا لحياة من يحبونك، وكم هو رائع أن يشعر الإنسان أنه محور حياة إنسان آخر، وهذا سوف يكسبك ثقة بنفسك.

ومبادلة الحب تحقق أقصى درجة من المتعة الروحية والنفسية.. إنها سعادة ما بعدها سعادة تتحقق من خلالها الإثارة والنشوة والأمل والحماس والحيوية والتدفق والنشاط والعافية، وترى الجمال في كل ما حولك وتحب كل ما حولك.

وهذا يشملك بصفاء ذهني وقدرة على التفكير الهادف وحل المشكلات والإبداع فتزداد خبرة ومهارة، ويتراكم نجاح فوق نجاح لتصل إلى القمة أو بالقرب من القمة لأن الطموح سيملؤك.

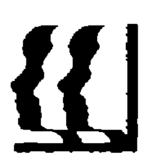
مطلوب منك أن تحافظ على من تحب. لابد أن تبذل جهداً. الشجرة تحتاج إلى رعاية لتنمو وتثمر. ارع الحب الذى بينك وبين زوجك، والحب الذى بينك وبين صديقك. ادعمه دائمًا. عززه في كل وقت. بالكلمة الطيبة. وكما يقولون فإن كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء. أظهر الاهتمام الصادق. قدم هدية.. اكتب خطابًا رقيقًا. ردد دائمًا أنك محظوظ بهذه

العلاقة . . امتدح صدق وإخلاص الطرف الآخر . إن ثمة أشياء صغيرة تحقق سعادة كبيرة .

كن بجانب من يحبونك وقت الشدة . لا تتركهم أبدًا . قدم كل ما عندك من مساعدة ولا تبخل بشيء . ضح بالوقت والمال وابذل مزيدًا من الجهد ، التعاطف وحده لا يكفى وإنما ضع نفسك مكانه لتستشعر آلامه وأحزانه ، وذلك ما نسميه بالتناغم وليس مجرد التعاطف .

وصديقك هو من يصدقك . . قل له الحقيقة دائمًا لا تزين له الكلمات . . ولا تضلله بالمبالغة . ولا تضعف همته بنقدك له . نقدك لمن تحب هو رسالة حب . رسالة خوف عليه . قل له الحقيقة ولكن اختر الألفاظ المناسبة والألفاظ الرقيقة الدالة على حبك وإخلاصك دون أن تبتعد عن المضمون الحقيقى . ولا تقل له رأيك ثم تمضى بل ابق بجانبه ، أعطه النصيحة المباشرة . . . قل له ماذا يفعل دون أن تملى عليه أو تأمره . تابع معه التطورات . لابد أن يشعر أن مشكلته هى مشكلتك أنت الشخصية .

وحافظ على سر صديقك . لا تنقل أخباره لأحد . لا تثرثر . . الثرثرة ليست من شيم الناجحين والعظماء . الثرثرة هى من أهم سمات الإنسان التافه الذى يملك وقتًا لا يعرف كيف يستغله . بعض الناس يتطوعون بنقل الحكايات والأخبار دون أن يسألوا . إنهم يعطون لأنفسهم أهمية زائفة بأنهم يعرفون وبأن لديهم



معلومات. لا تثق بالثرثار. ولا تأتمنه على أسرارك. لأنه سينشرها دون وعى ودون قصد سيئ. ولا خير فى الصديق الثرثار، ولا خير أيضًا فى الشريك الثرثار.

والشراكة غير الصداقة، ولكن لها أيضًا قواعدها وأخلاقياتها.. وهى تنطوى على مصالح مادية. عمل مشترك.. أهداف واحدة.. اتفاق على خطة مشتركة.. قد تكون الشراكة بين اثنين أو ثلاثة أو أربعة أو فريق صغير أو كبير أى جماعة.. والافتراض فى هذه الحالة ألا تتعارض المصالح، وإنما تتفق خطة وقلبًا ومخيلة وخبرة. أحلامًا وواقعًا.

ولذا لابد أن تهيمن روح الجماعة على مجموعة الشركاء ولابد أن نؤمن أن اثنين معًا من الممكن أن يصلا لحلول أفضل مما كان يستطيع كل واحد بمفرده، ولابد أن نتعلم كيف نتعاون وكيف ننسق مع الجميع.

وفى نطاق الشراكة لابد أن نقبل أن من حق كل إنسان أن يكون مختلفًا.. الاختلاف لا يعنى أننا لا نستطيع أن ننسق معًا، لابد أن نحترم الفروق الفردية.

والناجحون يعرفون أن الخلاف قوة وليس ضعفًا، أو هم يستطيعون تحويل الخلاف إلى قوة لمضاعفة المكاسب. الخلاف معناه إثراء معرفى خبراتى، وحين نختلف لأننا مختلفون يكون أمامنا ثلاثة طرق:

إمـا أن نصل إلى حلول وسطى وفى هذه الحـالة تصـبح ١+١ = ٥ , ١ وإما نتعاون رغم الاختلاف فتصبح ١+١=٢ ، وإما أن نتناغم إلى أقصى درجة ونستفيد فعلاً من وجهات النظر المختلفة للوصول إلى الحلول المثالية ، وفى هذه الحالة تصبح ١+١=٣ .

وفى نطاق الشراكة مادام الإنسان صادقًا ومخلصًا فإنه من حقه أن يتمتع ببعض الحقوق ، وهو يتمتع بهذه الحقوق معتمدًا على متانة الشراكة وصلابة القاعدة الإنسانية الأخلاقية التى بنيت عليها ومعتمدًا أيضًا على رصيد الحب والاحترام بين المتشاركين ، وأنهم جميعًا يعملون لهدف واحد وهو تحقيق النجاح للوصول إلى هدف يرصده الجميع ومتفقون عليه ، وأنهم جميعًا اعتمدوا خطة الوصول إلى هذا الهدف . .

فى هذه الحالة يستطيع الإنسان أن يتمتع بحقوق معينة فيقول بصوت مسموع إن من حقى :

١ - أن أسأل عما أريد . مع اعترافى بأن من حق الطرف الآخر أن يرفض .

٢ - أن يكون لى رأيى الخاص ومشاعرى وعواطفى ، وأن أعبر عن ذلك بطريقة ملائمة .

٣- أن أقول أشياء قد يبدو أنه ربما لا تبنى على منطق ولست فى حاجة أن أقدم مبررات .

٤ - أن أقرر وأن أختار وأن أتحمل عواقب اختيارى .

٥- أن أخطئ.

٦- أن أغير رأيى.

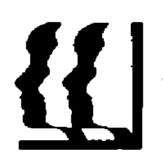
٧- أن أحتفظ بخصوصياتى.

هذه الحقوق لا تتعارض مع مفهوم الشراكة، ولكنها تعبر عن مدى الحرية التى من حق كل إنسان أن يتمتع بها فى نطاق الشراكة، واثقًا من حسن ظن الآخرين به.. لذا فلا تشارك إلا مَن كان يفهم المعنى الحقيقى للشراكة، وأنها تقوم أول ما تقوم على قاعدة أخلاقية. كما تقوم على مبادئ أساسية أهمها أن الاختلاف لا يضعف قوة الدفع نحو تحقيق الهدف، بل العكس يمكن استثمار الخلاف فى تحقيق مزيد من النجاح. كما أن الشراكة تقوم على الاحترام والمحبة المتبادلة بالرغم من أن الهدف مادى.. فالهدف المادى لا يمنع من الاستمتاع بدرجة من التقارب الذى يعين على مزيد من التفاهم.

* احسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك.
* أنت فى حاجة إلى زوج وصديق.
* القاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى الصدق والإخلاص.
* أخلص لمن يحبونك. وراع واهتم بشجرة المحبة.
* كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء.
* حافظ على سر صديقك. لا تثرثر. ولا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور.

* الشراكة غير الصداقة، ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والإخلاص.
* الاختلاف حق مشروع، والأذكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح.
* فى نطاق الشراكة يكون لك حقوق يجب أن تستمتع بها تثبت حريتك.
* لا شراكة حقيقية دون أن يدرك الشريك أهمية الانصهار فى الجماعة.
* صحيح أن الهدف مادى فى الشراكة، ولكن استمتع بدرجة من التقارب من أجل مزيد من التفاهم.

***



الفصل الثالث عشر

اسمع الآخرين يسمعوك..

افهمهم يفهموك

فى علم الفيزياء نقرأ عن معادن جيدة التوصيل للحرارة وأخرى رديئة التوصيل. . وفى علم الاتصالا نسمع عن أجهزة جيدة الإرسال والاستقبال وأجهزة أخرى رديئة. . بالمثل هناك إنسان ردىء التوصيل. . لا يستطيع أن يصل بمشاعره وأفكاره للآخرين. . وهناك إنسان ردىء الاستقبال. . يفوت عليه الكثير مما يقوله الناس. . وبالتالى تكون استجابته غير ملائمة، إذ لكى يتحقق التواصل السليم لابد أن تحسن الاستقبال وأن تحسن الإرسال. . والإرسال الجيد يعتمد على الاستقبال الجيد. . افهم ماذا يقصد الآخرون حتى تستطيع أن تجعلهم يفهمونك. . عملية الفهم المتبادل هى عملية إرسال واستقبال من الطرفين. . من يستقبل جيدًا يرسل جيدًا. . إذا فهمت الناس فهموك. . إذا كنت واضحًا أتحت للناس الفرصة لكى يفهموك. . وإذا أحسنت الإنصات استطعت أن تفهم الناس.

من أين تبدأ؟ هذا سؤال مهم وقد تبدو الإجابة عليه سهلة وبديهية. . فالمنطق يفترض أن تبدأ من فهم الناس ثم تجعلهم يفهمونك. . ربما يكون هذا حقيقيّاً ولكن لابد أن تعطى للناس الفرصة. . لابد أن تساعدهم. . لابد أن تظهر الاهتمام الكافى. .

لابد أن تعطى عينيك وأذنيك وقلبك لهم. . شجعهم لكى يعبروا. . هذه هى نقطة البداية الحقيقية. . وهكذا يفعل العظماء. . إنهم يبدون اهتماما صادقًا مخلصًا لكل إنسان يتحدث إليهم. . يحرصون كل الحرص أن يفهموا كل ما يقال لهم. . الفهم السليم. . الفهم المباشر. . هم لا يحتاجون إلى وسيط. . ولا يحتاجون إلى مترجم. . احذر الوسطاء بينك وبين الناس. . الوسيط ينقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه. . وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها. . والوسيط مهما كانت درجة إخلاصه فإنه لا يعنيه بنسبة ١٠٠٪ أن يصل بالناس إليك وأن يصل بك إلى الناس. . طالما أن الأمر لا يعنيه شخصياً فالتواصل الكامل لا يقلقه. . أما أنت فالتواصل الكامل بينك وبين أى إنسان يهمك جداً.

والوسيط مهما كانت درجة دقته فإنه لا يستطيع أن ينقل مشاعر. . لا يستطيع أن ينقل تعبيرات الوجه. . لا يستطيع أن ينقل نبرات الصوت. . الوسيط يستطيع فقط أن ينقل كلمات وأفكاراً وليس نبضات القلب. . احذر الوسطاء. . احذر الطرف الثالث. . اعتمد على نفسك. . اتصل بنفسك. . تواصل بنفسك. . لا تعزل نفسك بل تواصل مباشرة.

انظر إلى وجه محدثك. . لا تبعد عينيك عن وجهه. لا تنظر إلى شىء آخر. . افصل ذهنك عن كل ما حولك. . لا تنشغل بأى أفكار أخرى. . هذا الانشغال سوف يبدو على وجهك بسهولة

وسيدرك محدثك أنك لا تركز معه وأنك منشغل بأمر آخر، وهذا ربما يضايقه أو يجعله يتردد أو يشتته أو يفقده الحماس. . فلتحمل نظرات عينيك كل الاهتمام. . اجعل محدثك يشعر أنك ملكه وحده في هذه اللحظات. . ولتحمل تعبيرات وجهك نفس المعنى. . معنى الاهتمام والتركيز الذهني والعاطفي.

والتركيز العاطفي معناه أنك منفعل بما يقول محدثك. . أي أنك تسمعه بعقلك وقلبك. . أن كلماته تترك أثرًا في مشاعرك. . لابد أن تعرف أن عضلات وجهك قادرة على نقل كل مشاعرك وانفعالاتك مهما تباينت. . ولابد أن تعقب من وقت لآخر بكلمة أو بعبارة تؤكد متابعتك الدقيقة لما يقوله محدثك. . إنك بذلك تشجعه على الاستمرار والشعور اليقيني أنك معه بكلِّيتك. . الكلمة أو العبارة التي ستقولها مقاطعًا بها محدثك قد تحمل تعجبًا أو اندهاشًا أو موافقة أو سؤالاً، ولكن احذر المقاطعة بعدم الموافقة أو النقد أو عدم التصديق أو السخرية. . دعه يتكلم. . دعه يقول. . دعه يعبر عن نفسه وعن مشكلته أو عن رأيه ووجهة نظره وأرجو ألا يحمل وجهك علامات نفاد الصبر أو الضجر أو الملل أو رغبتك في أن ينهي حديثه فورًا. . ولكنه إذا أطال ودخل في تفاصيل غير ضرورية تستطيع بلباقة وذكاء أن تجعله ينتقل إلى نقطه أخرى بعد أن تطمئنه أنك استوعبت تمامًا النقطة السابقة، وذلك بأن تعيد تلخيصها له مستعينًا ببعض كلماته وعباراته.

. . واحذر أن تطلق أحكامًا أو تتسرع بإبداء الرأي النهائي ولا تقطع بأي شيء. . أنت ما زلت في مرحلة الإنصات. . مرحلة

الفهم . . وقمة نجاحك هو أن تعيد بعض كلماته وعباراته بنفس المشاعر التى كانت مصاحبه لها . . إن هذا لا يعنى موافقتك النهائية على ما قاله، ولكن تعنى أنك فهمت ما قاله والتقطت مشاعره وانفعالاته . . بذلك يشعر محدثك بأنك كنت معه تمامًا . .

واحذر مثل هذه العبارات التى تغلق الطريق أمام استمرار الحوار الفعال :

* أنا لا أفهم ما تقوله .
* لم أفهم شيئًا مما قلت .
* أسرع فليس لدى وقت .
* أنت تدخل فى تفاصيل لا ضرورة لها .
* ادخل فى الموضوع مباشرة .
* هذه نقطة بعيده عن موضوعنا الرئيسى .
* هذا الكلام سمعته قبل ذلك .
* لا تكرر نفسك .
* لا تخلط الأمور ببعضها .
* اختصر . . أقصر . . ركز كلامك .
* وقتك قد انتهى .

مثل هذه العبارات تباعد بينك وبين محدثك وتنشر هواءً غير طيب وتفسد الجو وتثير الغضب أو الضيق، وربما تعطل الوصول إلى اتفاق :

- المهم أن تنصت بحب .
- وأن تنصت باهتمام .
- وأن تنصت ولديك الرغبة الحقيقية فى المساعدة أو التعاون .
- وأن تنصت لتفهم .
- ويشعر الإنسان براحه كبيرة بعد أن يفرغ ما عنده فى جو مرحب وروح ودودة . . ويهدأ الإنسان إذا لاقى ما قاله تقديراً .
- ليس مهماً أن تكون متفقًا وموافقًا مع ما يقوله الطرف الآخر . . المهم أن يقول ما عنده حتى وإن كنت مختلفًا معه .
- ومن ينصت باهتمام يُنصَتُ له باهتمام .
- ومن يعطى الفرصة لكى يفهم تُعطَى له الفرصة لكى يفهم .
- فإذا انتهى محدثك من كلامه فابدأ أنت الكلام؟
- من أين تبدأ؟

ابدأ بتلخيص ما قاله محدثك . . وخذ موافقته على ملخصك حتى يتأكد لكما معًا أنك قد فهمت ما يعنيه . . ومطلوب منك أن تكون كالمرآة التى تعكس بصدق ما يقع عليها . . فإذا فرغت من هذا ابدأ الكلام :

١- لا تتكلم بصوت مرتفع . . يكفى أن يكون صوتك مسموعًا لمن حولك أو لمن يهمهم الأمر فقط .

٢- اجعل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً لا التباس فيها، ولا تضطر مستمعك لأن يطلب منك إعادة المقطع أو الكلمة التى نطقتها .

٣- انظر إلى عينى محدثك وأنت تتكلم . . احذر أن تنظر فى أى اتجاه آخر أو أن تنشغل مثلاً بالنظر فى أوراق أمامك بينما أنت مستمر فى الكلام أو أن تنشغل بإعادة ترتيب بعض الأشياء أمامك أو فتح خطاب . . وهكذا . . إن فى ذلك خروجًا عن اللياقة وإظهار عدم الاهتمام وعدم التقدير الكافى لمستمعك .

٤- لا تتحدث بسرعة وكأنك على عجلة من أمرك ولا تكرر ما قلت أو لا تعد قوله بطريقة أخرى . . واصبغ صوتك بالمعنى . . فالصوت خير معبر عن المعنى كالاندهاش والتعجب والتساؤل وعدم التصديق والتأكيد والأسف والغضب والندم والتفاؤل والابتهاج . . بعض الناس تكون أصواتهم مسطحه ، وبالتالى يفشلون فى توصيل معانى معينة يستحيل وصولها إلا بنغمات الصوت . . إن المعنى يصبغ الكلمات بالحالة الوجدانية والموقف الذهنى الذى أنت عليه .

٥- لا تبد استهزاءً أو استخفافًا أو مرحًا زائدًا أو تبسيطًا مخلاً ، وفى نفس الوقت لا تتجهم وتعبس . . كن وسطًا حتى تؤخذ محل الجد . . ولا تضحك بدون داع . . ولكن ضع على وجهك الابتسامه الملائمه للموضوع والباعثة على مزيد من الألفة والمودة مع مستمعك .

٦- ادخل فى الموضوع مباشرة . . لا تضيع الوقت . . اختصر بما لا يخل بالمعنى . . كن محددًا . . كلما زادت درجة التعليم والذكاء والثقافة والخبرة ، كان الإنسان قادرًا على استخدام أقل الكلمات التى تحمل أبلغ المعانى .

٧- تحدث بلغة تتناسب مع مستوى مستمعك، فلا تلجأ مثلاً إلى التجريد الشديد بينما مستمعك متوسط التعليم أو متوسط الذكاء.

٨- لا تنفعل بشدة فتضرب بيدك مثلاً على المائدة.. ولا تستخدم يديك بكثرة وأنت تتحدث.. ولا تقف فجأة وتجنب أن تروح وتجيء في المكان.

٩- اصمت إذا حاول مستمعك أن يقاطعك.. وإذا تكررت مقاطعته اطلب منه بذوق ولطف أن يتيح لك الفرصة للانتهاء من حديثك.

١٠- واصمت أيضًا إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم.. وإذا تكرر خروجه عن الحدود اللائقة فمن حقك بهدوء أن تنسحب من المناقشة، وذلك بعد فشل إنذارك الأول وإنذارك الثاني بالانسحاب.. ولكن اترك الباب مفتوحًا لعودة الحديث إذا اعتذر.

١١- بعد أن تفرغ مما تريد قوله.. أعد تلخيصه بسرعة مركزًا على الأمور المهمة.. واختم بسؤال ومن خلال إجابة مستمعك عليه يتضح لك مدى استيعابه لما قلت.

١٢- إذا كان هناك أكثر من شخص أمامك وأنت تتحدث لا تركز اهتمامك على شخص واحد، بل وزع اهتمامك بين الجميع.. أما إذا تواجد بين هذه المجموعة رئيسها فمن الكياسة أن توجه إليه حديثك، وخاصة إذا سألت سؤالاً

أو أردت أن تستفسر عن شيء أو تستطلع معلومة معينة . .
ومن حقه هو وحده أن يدعو أحد معاونيه للإجابة أو الحديث .

١٣ - وإذا كنت فى لقاء أو اجتماع فلا تنه الجلسة بأن تقف . . ولكن باستطاعتك عن طريق بعض العبارات المهذبة أن توحى بأن اللقاء على وشك الانتهاء ، كأن تقول مثلاً : كانت جلستنا اليوم مفيدة أو مثيرة ونتعشم أن نراكم قريبًا وأنتم فى أحسن حال أو لنحقق مزيدًا من التقدم . . أو تقول مثلاً : لقد أرهقناكم بطول اجتماع اليوم .

أو تقول مثلاً : وإلى أن نلتقى المرة القادمة إن شاء الله أرجو أن نكون قد تدارسنا الموضوع جيدًا .

إن للحوار آدابه . . والتمسك بهذه الآداب يعنى أصالتك وجديتك ويدعم الثقة بك ويشجع الآخرين على التعاون معك .

التهذيب والذوق من أسباب نجاح أى حوار أو محادثات .

١٤ - ولتكن مجاملاً ولكن فى حدود . . المجاملة الزائدة نفاق أو تحمل معانى عكسيه أو تأخذ الصبغة التجارية . . الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس . . ولتكن مجاملتك مقصوره على موضوع الحوار أو ما يتصل به . . والأشخاص الذين لا تعرفهم معرفة شخصية لا تجاملهم بامتداح الشكل أو الملبس وإنما امتدح أفكارهم .

١٥ - قد يحاول الطرف المقابل أن يفشل الحوار أو يفسد اللقاء أو يهدم المباحثات فيستفزك بكلمات أو تعليقات غير طيبة . .

أمسك أعصابك . . لا تبتلع الطعم فتثور فيقلب هو المائده . . لا تغضب . . لا تثر . . لا تنفعل . . ابتعد عن نقطة الانهيار .

١٦- إذا وجهت إليك كلمات مجاملة فلا تزايد عليها وترد بأحسن منها . . بل وجه إلى قائلها الشكر الصادق والامتنان الحقيقى . . ولا تظهر التواضع المخل فتتنكر على نفسك الصفات الطيبة التى خلعها عليك الشخص الذى يجاملك . . التواضع الشديد يضعف من فرصتك فى التأثير على الآخرين أو يظهرك بصورة غير الواثق بنفسه . . وفى نفس الوقت لا تؤكد هذه الصفات بطريقة تجعلك تبدو مغرورًا أو نرجسيّاً فتثير السخرية أو الاشمئزاز . . الناس تشعر بالاشمئزاز فى وجود الإنسان المغرور . . ويسخرون ممن يُصدِّق كلمات المجاملة الزائدة .

. . وقد تشعر أن الشخص الذى أمامك يجاملك بهذه الكلمات نفاقًا أو لأن له حاجه عندك . . فلا تواجهه بأنك تفهم قصده . . بل يكفى شكره باقتضاب وادعه بلطف للدخول فى الموضوع مباشرة .

١٧- من الأشياء التى تدعم أقوالك الاستشهاد بآيات من الكتب السماويه أو أحاديث الرسل والأنبياء أو الأقوال المأثورة للعظماء أو الحكم والأمثال الشعبية . . أو الأرقام والبيانات ونتائج الأبحاث والتجارب .

١٨- لا تقسم وأنت تتحدث ، فهذا يضعف مركزك جداً ويقلل مصداقيتك .

١٩- الوسيلة الوحيدة لأن يصدقوك أن يكون معروفًا عنك أنك صادق .

٢٠- إذا عرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبدًا . . وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار .

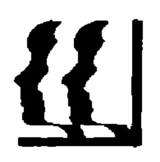
٢١- لا تقل إلا ما تعرف . . ولا تعد إلا بما تستطيعه . . وإذا لم تعرف فقل إنى لا أعرف . . وحاول أن تعرف . . وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئًا جديدًا كلما التقوا معك .

٢٢- فى نهاية اللقاء تولَّ أنت مسئولية تلخيص الحوار . . واعرض وجهات النظر المختلفة والمتعارضه . . ثم ردد ما انتهيتم إليه . . أو قل إن الباب ما زال مفتوحًا لتقريب وجهات النظر والاتفاق على شىء واحد . . واشرح أسباب الاختلاف . . ووجِّه نظر سامعيك ، وخاصة الذين عارضوك إلى المصادر التى يعرفون منها الحقيقة . . وأكد دائمًا على أن الاختلاف فى الرأى لا يفسد للود قضية . . بل إن النجاح الحقيقى يأتى نتيجة للاختلاف . . وإن فى الاختلاف إثراء للفكر وتعميقًا للخبرة .

إن الحوار فن . . وأحد أركانه المهمة الإنصات . . ذلك الإنصات الذى يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم . . ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك .

. . النجاح يحتاج إلى أن تتقن فنون الحوار .





الفصل الرابع عشر

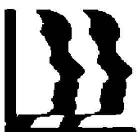
اهتم بنفسك.. الصحة قوة..

النجاح يحتاج إلى صحة

لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته. فالصحة الجيدة هي أحد مصادر قوة الإنسان.

ومصادر القوة متعددة.. ويحرص الإنسان الناجح على أن تتوافر له أرصده عالية من مصادر القوة.. والقوة الخارجية تتمثل فى المال والسلطان.. أما القوة الداخلية -وهى قوة هائلة لا حدود لها ولا سقف- فهى: قوة الإيمان والخلق، وقوة القناعة والرضا، وقوة الحب، وقوة العلم، وقوة الثقافة.. مَن يمتلك بعضا من هذه القوى ينعم بثقة عالية بالنفس ويرسم صوره ذاتية إيجابية عن نفسه.. ويمشى بأقدام ثابتة نحو تحقيق أهدافه ويحقق نجاحات ربما تضعه فى مصاف العظماء.. ونلحظ أن معظمها يرتبط بروح الإنسان.. إذن لدينا ما يسمى بالقوى الروحية.. أما القوى النفسية فتتمثل فى سلامة العقل وخلوه من المرض النفسى والعقلى فالمرض يضعف الإنسان ويهز صورته ويفقده فاعليته.. وقوة النفس تتمثل أيضًا فى رجاحة الفكر ومنطقيته وثرائه بالمعلومات والمعرفة والخبرات..

وأيضًا تتمثل قوة النفس فى ملاءمة الوجدان والقدرة على التواصل الإنسانى عن طريق الحب.



إن قوة الإنسان لها عدة جوانب روحية ونفسية وأيضًا جسدية. وعلى الإنسان أن يبحث عن مصادرها ويتزود منها، وأن يضع خطة ونظامًا لكى يقوى ويقوى.

وإذا كان الزمن يأكل من بعض قوة جسد الإنسان، فإنه فى نفس الوقت يزيد الروح قوة وقناعة ويزيد النفس صلابة واتزانًا.

والإنسان فى النهاية هو محصلة القوى الثلاث: الروح والنفس والجسد.. قد تزيد قوة وتنقص قوة أخرى.. إذ من المستحيل أن يكون الإنسان قوياً فى كل شيء وإلا طغى.

وهذه هى حكمة الله، فإنه يجعل الإنسان يشعر بالنقص فى جانب معين. والجانب الناقص عند إنسان معين يكون مكتملاً عند إنسان آخر. ولا يصل الإنسان إلى الكمال المطلق فى أى شيء. إلا أن الإنسان يظل يسعى نحو الكمال وما هو ببالغه ولكنه يكون دافعًا للعمل والاجتهاد والتطوير والتحسين. إن قوة الدفع تأتى من إحساس الإنسان بالنقص ورغبته فى الاكتمال ليكون الأقوى والأحسن والأفضل والأغنى والأعلم.

وليس مهماً القوة فى مجال معين والضعف فى مجال آخر، ولكن الأهم هو التوازن بين الثلاث قوى. لا يغفل الإنسان روحه أو يغفل عقله أو يغفل جسده.

نحن نبغى التوازن. فلا يكون منهارًا جسدياً أو معدومًا روحياً أو سفيها عقلياً.. نريد توازنًا بين القوى الثلاث يعضد بعضها البعض. وإذ نقول عن إنسان إنه قوى، فهذا يعنى أن مصادر القوى

الثلاث موجودة فى حوزته ربما بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى فى إحداها ويتهاون فى الأخرى.

إلا أن إنسانًا ما قد يتميز تميزًا هائلاً فى مجال قوى معين.. كالرياضى الذى يتميز بشدة فى القوة الجسدية. كالحكيم أو المفكر الذى يتميز بشدة فى مجال القوة العقلية والنفسية.. وكالفنان الذى يخرق كل الحدود فى مجال القوة الروحية. المهم ألا يكون هذا التميز الشديد فى مجال معين على حساب القوى الأخرى.

- كيف تبنى نفسك؟
- كيف تحافظ على نفسك؟
- كيف تستمر قوياً؟
- وهل يستطيع الإنسان مقاومة الزمن؟
- وهل يستطيع الإنسان أن يمنع مرضًا؟
- وهل يستطيع الإنسان أن يطيل من عمره؟

واذا بدأت بالإجابة على السؤال الأخير فإننى لا أعرف شيئًا يطيل العمر بشكل مباشر إلا صلة الرحم. من وصل رحمه أمد الله فى عمره. ولكن الذى أعرفه طبيّاً هو أن الإنسان يستطيع -بإذن الله- أن يمنع قصف عمره. وفى ذلك إطالته بطريقة غير مباشرة. فإذا امتنع الإنسان عن التدخين مثلاً فإنه سيحمى نفسه بإذن الله من الإصابة بالأمراض الخطيرة التى يسببها التدخين. وبعض هذه الأمراض يكون قاتلاً؛ أى يؤدى إلى موت الإنسان. فإذا قمنا ببحث علمى دقيق سنجد أن متوسط أعمار المدخنين أقل منه عند غير المدخنين.

والعبارة لكى تكون دقيقة هنا هى : أن المدخنين يعيشون أقل . ولا نقول إن غير المدخنين يعيشون أطول حتى لا يفهم منها أن العمر يمكن إطالته .

العمر لا يمكن إطالته، ولكن يمكن منع قصفه قبل الأوان . وهذا مقدر سلفًا لدى الله خالق الإنسان ومقدر الأعمار .

. . وبمناسبة التدخين فليس غريبًا أن يستمر بعض الناس فى التدخين رغم علمهم بآثاره المميتة . هنا توجد قوة جبرية تدفعهم للاستمرار أو تشل إرادتهم فى محاولة الإقلاع . ولا تفسير فى الوقت الحالى إلا وجود عوامل بيولوجية تتمثل فى استعداد مًّا لدى بعض الناس مسجل على الجينات يمنعهم من التوقف . إنها حاجة بيولوجية . نوع من الإدمان . ولا يغلب الإنسان إلا الدوافع البيولوجية الملحة . وهى دوافع ليست جالبة للذة، ولكنها مانعة للمتاعب والمعاناه ومحققة لحد أدنى من حسن الحال الجسدى والمزاجى . إذن الأمر ليس البحث عن لذة فائقة، ولكنه البحث عن التوازن الذى يكفل تقبل الحياة . وكذا الحال فى المواد المدمنة الأخرى .

إنه نوع من القهر البيولوجى يحتاج إلى استئصال الجينات المسئولة أو التعويض الدوائى المناسب . إنه صراع بين المكون والمكنون البيولوجى وبين إرادة الإنسان التى يغذيها الوعى والمعرفة . .

فى بعض الأحيان تنتصر إرادة الإنسان بعد المضى فى طريق المعاناه والألم . وفى أحيان أخرى لا يقدر الإنسان . وفى هذه الحالة هو محتاج لمساعدة مهنية طبية .

مطلوب من الإنسان أن يضع خطة لدعم صحته حتى وهو فى العشرين من عمره. ولنسمِّها الصحة من أجل السعادة، الصحة من أجل النجاح، الصحة من أجل الاستمتاع بالحياة.

والأمر يحتاج إلى نظام، وإلى وعى بالاحتياجات الضرورية، وإلى وعى بمعرفة الأشياء التى عليه أن يتحاشاها.

ما أهمية النظام من أجل المحافظة على الصحة الجسدية؟

الإجابة بسيطة جداً ومعروفة لدى العلماء والأطباء. النشاط البيولوجى للإنسان له إيقاع ثابت. الذى خلق هذا الإيقاع هو الله. وهو إيقاع يتناغم مع حركة الليل والنهار، النوم واليقظة، الاسترخاء والنشاط. هذا الإيقاع يشمل درجة حرارة الجسم، وإفراز الحامض المعوى ونسب الهرمونات فى الدم.. وهكذا.. كل شيء بمقدار، وكل شيء بنظام وإيقاع ثابت. فإذا خرق الإنسان النظام، اضطربت أعضاؤه واختل توازن جسده وتعطلت بعض الوظائف. إذ لابد أن ينسجم نظام حياة الإنسان مع الإيقاع الربانى للجسد. فينام الإنسان الليل ويعمل بالنهار مثلاً. فإذا استيقظ الإنسان فى الليل ونام النهار أصابه الاضطراب الذى قد يؤدى إلى المرض، ويقلل من الكفاءة البدنية والذهنية.

.. إذن لابد أن تضع نظامًا ثابتًا لحياتك يشمل مواعيد النوم واليقظة والاسترخاء والنشاط والطعام والشراب والتريض والترويح والعمل. لا نجاح بدون نظام. والعظماء يتبعون نظامًا دقيقًا وصارمًا أحيانًا ولا يسمحون لأحد أن يتسبب فى أى خلل

ولو بسيط أو مؤقت فى هذا النظام الحياتى. فالنظام يشمل حياة الإنسان على مدار الأربع وعشرين ساعة، ولابد أن يشتمل هذا النظام أو هذا الجدول على وقت لا تفعل فيه شيئًا أبدًا ولا تتحرك ولا تنام بل استرخاء كامل. استرخاء جسدى وذهنى حاول ألا تجهد ذهنك بأفكار أو مشاكل. اعمل فصلاً كاملاً عن كل شيء. . عن الحياة نفسها. تعلم كيف تسترخى. الشيء الوحيد المتاح لك فى هذا الوقت هو استرجاع الذكريات الجميلة لترى الألوان الزاهية وتشم الروائح الطيبة.

ومن حقك فى هذا الوقت أيضًا أن تستمع للموسيقى أو الأغانى التى تحبها. أن تسمع فقط. لا تقرأ فى هذا الوقت. بل أغمض عينيك. . أرجوك لا تنم. بل هو وقت للاستمتاع بالاسترخاء. إنه تجديد كامل للنشاط وخاصة النشاط الروحى. إن هذا الوقت تمنحه لروحك أكثر مما تمنحه لجسدك.

وهذه اللحظات التى تمنحها لنفسك كل يوم تساعدك على امتلاك القدرة لتصفية ذهنك. لإجلاء الشوائب عنه لتنقيته كما تنقى المياه لتصبح شفافة. . العقل الصافى قادر على الإبداع. العقل الرائق قادر على التفكير المنطقى الهادف. وذلك يكون له انعكاسه على الحالة الانفعالية للإنسان فيصبح هادئا قادرًا على التحكم فى انفعالاته فى المواقف الطارئه، وقادرًا على السيطرة على سلوكه فى الأزمات، وقادرًا على كبح جماح غضبه فى مواقف الاستفزاز.

. . أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومى، وذلك من أجل الاستمتاع بتأثيرها المنشط وليس من أجل تقوية العضلات

أو الدخول فى بطولات. والأمر قد لا يحتاج إلى الذهاب للنادى أو الانتظام فى جمنيزيم، بل كل ما أريده منك هو خمس دقائق كل صباح تحرك فيها أعضاء جسدك وعضلاتك فى كل اتجاه. هذا يكفى.. ثم خصص نصف ساعة للمشى إذا أمكنك ذلك يومًا بعد يوم. لا نريدها ساعة كاملة ولا نريدها يومياً. أقل القليل يكفى وإذا زدت فهذا خير. ما أهدف إليه فقط هو تنشيط الدوره الدموية وتقوية الشرايين والأوردة وتقوية العضلات. خمس دقائق كل صباح تكفى قابلة للزيادة حسب درجة استمتاعك ووقتك وحسب العائد النفسى والجسدى الذى يتحقق لك.

ثم ابحث عن مصادر الهواء النقى الخالى من المواد الملوثة التى تضعف التركيز والذاكرة، والتى تجعلك تشعر بالإعياء السريع وهبوط المعنويات والكسل وعدم الرغبة فى العمل. إن الهواء الملوث يقتل الطموح. والهواء النقى يهب من البحر أو النهر أو المساحات الخضراء. فإما أن تتجه بحرًا وإما نهرًا وإما زرعًا. الأمر متروك لك حسب إمكانياتك وظروفك، ولكن لابد من الهواء النقى لسلامة قلبك ومخك وشرايينك وروحك ونفسك. ولأن هذا يمثل اقترابًا من الطبيعة، فإنه سيغذى روحك ويشبعها وينعشها. أحد مصادر قوة الروح الطبيعة بحرًا أو نهرًا أو حديقة أو فجرًا يبزغ أو غروبًا يسقط الشمس فى البحر أو مياهًا تنحدر من فوق جبل أو ماءً ينبع من قلب عين فى الأرض.

ابحث عن الهواء النقى.. اذهب حيث الطبيعة الخلابة.

اهتم بغذائك . اقرأ عن الغذاء الصحى .

اختر غذاءك بنفسك . حدد الأصناف .

لا تضطر لغذاء تعتقد أنه ضار .

لا تسرف فى الأكل . وتذكر أن الطعام غذاء ودواء . ثقافة الغذاء مطلوبة للإنسان الناجح كمصدر للطاقة والنشاط ووقاية من الأمراض، بل وعلاج لبعض الأمراض .

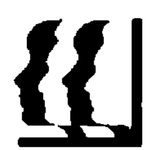
ولابد أن تسافر . . أرجو أن تكون ممن يستمتعون بالسفر . إنه متعه للعين والنفس وصفاء للذهن . بل هو ضرورة . . إن أفضل أشكال التغيير هو تغيير المكان لأن معناه إيقاف كل الارتباطات الشرطية المرتبطة بالأماكن المعتادة للعمل والإقامة والتى نعيش فيها على مدى أيام الأسبوع وشهور السنة، بما فى ذلك من متاعب وأعباء وصعاب ومسئوليات وإرهاق وملل . إنك تترك كل ذلك خلف ظهرك وأنت تغادر المكان .

احترم الإجازة الأسبوعية .

احترم الإجازة النصف سنوية .

احترم الإجازة السنوية .

الإجازة الحقيقية هى تغيير المكان، هى السفر بعيداً ولابد أن يكون جزء من الإجازة على شاطئ البحر؛ لأن لذلك مغزى، وهو التحرر الجسدى والاجتماعى لأنك ببساطة تستطيع أن تمشى حافى القدمين . وهذا هو أعظم ما فى المصيف . القيمة الحقيقية لإجازة المصيف هو أنك تكون حافى القدمين . هذا بالإضافة للون البحر



والهواء النقى والسعادة البادية على وجوه الناس. ما أمتع الإجازة على شاطئ البحر حتى ولو كانت لأيام قليلة. بل إن يومًا واحدًا ينعشك شهرًا كاملاً. فلا تبخل على نفسك ولا تبخل على أهلك الذين سيستمتعون بك وتستمتع بهم. إنها هدية قيمة تقدمها لنفسك وتقدمها لهم.

لا تنس:

١- صحتك هى أحد مصادر قوتك.

٢- الصحة هى توازن بين ثلاث قوى. (الروحية والنفسية والجسدية).

٣- النجاح مرتبط بالقوة. والصحة قوة.

٤- أن تكون صحيحًا ليس معناها أن تكون خاليًا من الأمراض، ولكن معناها أن تكون سعيدًا متكيفًا منتجًا وقادرًا على الحب.

٥- ضع نظامًا دقيقًا لحياتك يتناسب مع الإيقاع الربانى لبيولوجيا الجسد.

٦- مارس الرياضة لتستمتع بها ومن أجل سلامة شرايينك.

٧- استقطع جزءًا من الوقت للاسترخاء. تعلم كيف تسترخى ليصفو ذهنك وتنعم روحك. إنه شيء أشبه بالتحليق فى السماء.

٨- الطعام غذاء ودواء. اختر قائمة الطعام بنفسك بناء على ثقافتك الصحية ولا تسرف.

٩- الهواء النقى ضرورة حياة على أن يكون قادمًا من البحر أو النهر أو الحديقة .

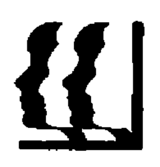
١٠- القيمة الحقيقية لأجازة المصيف أن تشمى حافى القدمين .

١١- الإنسان المتحضر هو من يحترم إجازته قدر احترامه لعمله .

١٢- لا إجازة دون تغيير المكان .

١٣- من فضلك أحب نفسك ولو قليلاً تعش طويلاً وبالتأكيد سعيدًا .

***



الفصل الخامس عشر

أنت أقوى روحياً.. أنت أقوى نفسياً

أحد الأسئلة الهامة التى يجدر الإجابة عليها لتأتى هذه الإجابة ملاصقة لموضوع الصحة، هو السؤال المتعلق بآثار التقدم فى العمر على الإنسان وقدرته على الإنجاز والاستمرار فى تحقيق نجاحات.

وبديهى أن نتوقع أن التقدم فى العمر يأخذ من بعض قوة الإنسان البدنية فتضعف العضلات، وتقل كفاءة أجهزة الجسم المختلفة، ويتراجع عطاؤها مقارنة بالشباب.

وهنا يبزغ سؤال ثان: إلى أى مدى يصح هذا الرأى والذى يعرض كأنه بديهى؟

والإجابة أن هناك اختلافًا فى الرأى حول هذا الموضوع، أو أن هناك مغالطات يجب أن نتنبه لها، وهى:

* أن قوة الإنسان ليست فقط فى عضلاته وأجهزته.. وإنما نحن نتحدث عن محصله قوى أو توازن قوى ما بين النفس والروح والجسد.

* أنه بينما يحدث تراجع فى القوة الجسدية، فإنه يحدث تقدم هائل فى القوة النفسية والروحية بما يفوق قدر التراجع فى القوة الجسدية، فتأتى المحصلة لصالح كبار السن.

* أن المقارنة مع الشباب غير سليمة من الناحية العلمية . . لأن المقارنة يجب ألا تتم على مستوى أو بعد واحد، وهو البعد المتعلق بقوة الجسد . . فالمقارنة يجب أن تشمل جوانب القوة الأخرى.

* القوة مرتبطة بالنجاح . . إذن المقارنة يجب أن تكون بين نجاح ونجاح .

* أنه يجب ملاءمة المرحلة السنيه بما هو مطلوب إنجازه وتحقيقه فى هذه المرحلة . . لكل مرحلة فلسفتها . . لكل مرحلة عطاؤها . . لكل مرحلة متع خاصة . . إنها خصوصية المرحلة .

* القوة النفسية تأتى فوق القوة العضلية، والقوة الروحية تأتى فوق القوة النفسية . . فأنت لا تستطيع أن تحرك عضلة إلا إذا كان هناك إرادة . . والإرادة تنبع من القوة النفسية . . والقوة النفسية لن تدفع الإنسان للحركة إلا إذا كان هناك حب وإيمان، وهما أحد جوانب القوة الروحية . . وهى قوة هائلة تهد جبلاً إذا أردت وتبنى صرحًا إذا أردت . . وهى قوة تعتمد فى غذائها مباشرة على عطاء السماء وعطاء الفن . . الروح هى حب وإيمان . . هى سر الله . . والإنسان لا يعيش إلا بالحب والإيمان . . والحب والإيمان يشحنان النفس بالعزم فيصدر عن النفس إرادة حديدية تحرك الجسد . .

إذن حركة الجسد تأتى من أعلى . . أعلى الأعلى . . وكفاءة الأجهزة والأعضاء تعتمد على الكفاءة النفسية . . الإرادة والدافع

والرغبة والميل والاهتمام . . أى الحماس . . لابد أن نتحمس للحياة لكى نتحرك . . ولن يشملنا الحماس إلا إذا كنا ممتلئين بالحب والإيمان . .

ولكى تعيش صحيحًا وقوياً لابد أن تكون مؤمنًا عاشقًا . . وهذه هى المفاتيح السحرية للنجاح والتكيف والسعادة .

الطاقة هى مصدر الحركة . . وطاقة الإنسان تنبع من روحه . . والروح تتغذى على الحب والإيمان . . فتدفع بالحماس إلى النفس فتقوى العزم وتشحذ الإرادة وتدفئ الوجدان وتنير الفكر ، فيتحرك الإنسان الحركة الهادفة الواعية المحسوبة المخططة لتحقيق نجاح لا يكون باهظ التكلفة . . وهذه هى الحكمة التى يكتسبها الإنسان على مدار عمره . . حكمة لها مذاق حلو . . تبهر العقل وتسر الوجدان وتطمئن القلب وتجعل الحياة مليئة مشبعة ذات معنى وكأن الإنسان أحاط بها فى عقله وقلبه وبين ذراعيه . . أمسك بالدنيا وأمسكت به . . إنه الشعور الذى ينتابك باحتضان شخص عزيز وقيِّم وجميل . . إنه الإحساس بالقيمة . . والإحساس بالجمال . . لمس الجوهر والوصول للحقيقة .

وفى غمرة هذا تدرك حلاوة الإيمان وروعة الحب . . تشعر وكأنك تقف على قمة أعلى جبل على الأرض ، وأنك إذا رفعت ذراعك ستكون السماء فى متناول يدك !

يا شيخنا الجليل . . هل تقبلنى تابعًا لك لتدلنى على السر الأعظم فأنا عاشق للجمال والحقيقة ، فأين أجدهما؟

أجاب الشيخ : لست فى حاجة إلى أن تتبعنى . . اتبع فطرتك ، وسوف تجد طريقك مفروشًا بالنور . . ستجد الله فى نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك فى الدنيا . . وهى رفيق يحبك وتحبه ، ويملأ حياتك بالأمل والسعادة .

***

الفصل السادس عشر

كن رحيمًا تكن عظيمًا.. كن متسامحًا تكن مصلحًا

ترفع قوة الروح الإنسان إلى أعلى حتى حدود السماء ليلامس النور بقلبه فيرق قلبه ويصفو عقله ويصبر رحيمًا وحكيمًا . . تفيض عليه رحمة الله ليهبط إلى الأرض وينشر الرحمة . . وتتكشف له حكمة الله ليهبط إلى الأرض ويدعو للرحمة .

وما أروع إنسان يتفق عقله وقلبه فى أن الرحمة المنزلة من السماء إلى الأرض هى سر البقاء والاستمرار لكل الكائنات . فيولد طفل ، وتحنو أم ، ويصفح رجل ، وتنمو زرعة وترفع دابة حافرها عن وليدها حتى لا تؤذيه وهى لا تدرى أن الرحمة هى التى أبعدت حافرها .

وبلا منازع فإن الرحمة هى مصدر كل الخير على كل الأرض ولكل البشر . . ولولاها لاحترقت الأرض وهدمت البيوت واقتلع الزرع ولعمت الكراهية والبغضاء والضغينة .

الرحمة ترفع الإنسان إلى مصاف العظماء لأنه يجلس فى كرسيه العالى بينما قلبه يجرى بين الناس وعقله مشغول بأحوال الناس . . الناس همه وشغله . . إذا قدر أعطى . . وإذا قدر صفح . . وإذا لم يقدر دعا الله لهم أن تتنزل عليهم رحمته .

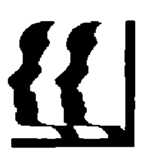
والرحيم يرق قلبه للعدو قبل الصديق والبعيد قبل القريب وللمخطئ قبل المصيب . . وهذا هو أصل الرحمة : أن تكون لمن

تقسو القلوب عليهم، وتغلظ النفوس ضدهم، وتشتد العقول فى أحكامها إدانة وعقابًا لهم.

الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتثبت الحلم فى القلوب.. أما فى العقول فإنها تشدها إلى تلمس الأسباب والأعذار، فإذا بالإنسان يحل لديه الحب محل الكراهية، والوداعة محل العداوة، والصفاء محل الحنق، والسلام محل العنف.. فيصير متسامحًا. وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب التمتع بالقوة.. فأقوى الأقوياء هو التسامح.. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوى عزيز حكيم.. فإذا كان التسامح من نبع الرحمة.. والرحمة من نبع الإيمان.. والإيمان من نبع هدى الله.. وإذا كان الله يهدى من يشاء لما يحب، فهذا معناه أن الرحيم هو من المختارين بمشيئة الله للهدى.. فلا عجب أن يكون فى أعلى الدرجات وفى مقدمة الصفوف ناجحًا عظيمًا متمتعًا برضا الله وحب الناس.. واسع الصدر.. واسع الأفق.. عميق الفكر والبصيرة.. سخى النفس ثرى الوجدان.. حازمًا حاسمًا مطاعًا مهابًا.. علمه ربانى وخطوه مسيَّر نحو الخير ومخيَّر فى عطائه غير المحدود يحبط به النور من كل جانب.

هذا هو الجانب الإيمانى فى التسامح وهو جانب الرحمة.

هناك جانب عقلى بحت وهو أن المتسامح برحابة فكره يستطيع أن يرى الدوافع اللاشعورية للإنسان المخطئ، ومفهوم حتمية الخطأ والدوافع القهرية بل يصل أحيانًا إلى قناعة أن الخطأ هو من صميم



الطبيعة البشرية، وأن كل إنسان لابد أن يخطئ وأن الوسيلة الوحيدة للتعلم ومعرفة طريق الخير هو الندم والتوبة.. وهو يصيح أحيانًا ضد المغالين ومدافعًا عن المخطئين، مستخدمًا العبارة الرحيمة التى رددها المسيح عليه السلام: **«من كان منكم بلا خطيئة فليرمها بحجر»**.. وبالقطع فإن الجميع بدون استثناء واحد أحجموا عن قذفها فالجميع خطاءون وخير الخطائين التوابون .. ولولا الخطيئة لما كانت الرحمة!

والمتسامح يرى أيضًا من الجانب العقلى أن تسامحه هو دعوة للإصلاح والصلاح ونموذج يحتذى للخير وهزة القلوب ودفعة للضمائر وتنبيه للبصائر.. وأن الرحمة البادية فى التسامح قادرة على التطهير ودافعة للتطهر.

إذن فالتسامح بالإضافة إلى أنه من خصال العظماء طبعوا عليه فإنه أيضًا فعل مقصود لعلاج الآثمين والمخطئين.

كن رحيمًا تكن عظيمًا..

كن متسامحًا تكن مصلحًا..

اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء..

❋❋❋

الفصل السابع عشر

انجح كإنسان.. ابن بيتًا.. حافظ على زوجك

مهما كان رأى الرجل فى المرأة، ومهما كان رأى المرأة فى الرجل، فإن الحياة فى الأرض بنيت على العلاقة بين الرجل والمرأة.. هى المبتدأ وهى الأصل ولا وجود بدونها ولا استمرار بدونها.

وهذه العلاقة تقوم على قوة جذب خفية يصحو الإنسان من غفوة طفولته عليها تشده وتأسره ميلاً جارفًا إلى الحد الذى يجعل كلاً منهما يعيش مع الآخر مدى حياته.. بمعنى أنه لا يمكن الاستغناء عن الجنس الآخر أو أن الحياة تفقد بعض معناها ومغزاها وجدواها بدون حياة ملاصقة مع الجنس الآخر.. والملاصقة بمعنى الاندماج الكامل ولا نقول الانصهار الكامل حيث يظل كل منهما محتفظًا بكيانه المتفرد أنوثة أو ذكورة حتى تظل قوة الجذب حية وفعالة.. ولا يمكن بحال فصل الانجذاب الجنسى عن العاطفى وعن الحياتى.. بل هو خليط عجيب بين الثلاثة يشكل فى النهاية ذلك الميل الكلى الذى يجعل الطرف الآخر محورًا لحياتك محققًا لك أقصى درجات اللذة المعنوية والجسدية.. واللذة المعنوية تتجسد فى الشعور بالتوازن والتكامل. أما اللذة الجسدية فهى التى تعرف باللذة الجنسية، والتى إذا انفصلت عن اللذة المعنوية فقدت الكثير من قوة تأثيرها ومن قدر المتعة التى تحققها للإنسان.. تلك

المتعة التى تتحقق فى أقصى صورها إذا كانت ممزوجة بميل عاطفى يطلق عليه الحب . . لأن ذلك سيعطى خصوصية للعلاقة فتهب المرأة نفسها لرجل واحد ويهب الرجل نفسه لامرأة واحدة، ويصبح كل منهما بالنسبة للآخر مصدرًا متكاملاً لكل اللذات والمتع بكل صنوفها، والتى تحقق الرضاء والإشباع للإنسان فلا تحتاج المرأة لرجل آخر ولا يحتاج الرجل لامرأة أخرى، ليس فقط لأن الحاجات الجسدية والعاطفية مشبعة، ولكن الطرف الآخر أصبح محور ارتكاز للحياة فيرى كل منهما الحياة ويعيشها من خلال الآخر ومع الآخر فى درجة من الاقتراب تجعلهما متلاصقين أو فى حالة تلاصق مستمر على المستوى الداخلى قلبًا وروحًا وعلى المستوى الخارجى جسدًا وأعضاءً.

ويأتى الزواج كإطار منظم أو كشكل يحقق الالتصاق المطلوب ويحقق الخصوصية المفروضة . . بل الزواج هو الضمان الوحيد لتحقيق الالتصاق الوحيد لتحقيق الالتصاق والخصوصية . . بل الزواج هو الالتصاق والخصوصية ووشائجه السكن والمودة والرحمة . . وأصبح للزواج قواعده المنظمة ليس لتحديد واجبات كل طرف وضمانًا لحقوقه وإنما حثاً على أن تتكامل العلاقة وتحقق البعد الثالث منها وهى أنها ضرورة حياة . . أى أن الحياة لا تنتظم إلا من خلال اثنين . . والحياة لا تكون مثمرة وممتعة ومشبعة إلا من خلال اثنين . . بل الحياة ذاتها لا تكون حياة إلا من خلال اثنين ليكون البناء والتشييد والتطور والإبداع سواء على المستوى العام



أو المستوى الشخصى، المستوى العام أى الحياة كلها. . حياة الإنسان على الأرض، والمستوى الشخصى، أى حياة الإنسان ذاته وتشمل الاستقرار الذى يحقق الاطمئنان، والإنتاج الذى يحقق الكفاية والإبداع الذى يحقق ذاتية الإنسان وتفرده وتميزه. . وتلك هى حياة الإنسان، استقرار أمن وإنتاج فعال وإبداع متميز. . وبذلك يصبح الإنسان خليفة الله وممتثلاً لأوامره سبحانه وتعالى لعمارة الأرض. . ولا يستطيع الإنسان أن يؤدى هذه الأمانة على الوجه الأكمل إلا إذا عاش مع رفيق من الجنس الآخر. . أى أن يكونا اثنين.

ولأن كل طرف فى هذه الثنائية يظل محتفظًا بكيانه الذاتى رغم الاقتراب والتلاصق فإن قدرًا من الصراع ينشأ. . وهو صراع حتمى لأى علاقة تبادلية. . والتبادلية بمعنى وجود طرفين. . والصراع هو اختلاف وتعارض فى وجهات النظر وبذلك يكون صراعًا صحيّاً وإيجابيّاً لأن هذا يثرى الحياة بالتنوع. . فالتنوع يقوم على تعدد الرؤية وتعدد الأفكار وتعدد وجهات النظر، وهكذا يحقق الزواج معنى آخر جميلاً وهو اعتمادية كل طرف على الآخر واستحالة أن يعيش الإنسان فردًا وحيدًا. . يحتاج الإنسان إلى وجهة النظر المخالفة والمعارضة لوجهة نظره حتى يرى الحياة من جميع جوانبها واتجاهاتها. . ولا يمكن أن تتحقق هذه الرؤية التى تكشف عن التنوع إلا من خلال طرف آخر معارض. . وهو معارض ولكنه شريك متضامن. . وهو مختلف ولكنه قريب ملاصق. . أما الإنسان وحيداً

فرداً فلا يرى إلا بعداً واحداً ومسطحًا واحداً ولا يرى إلا ما كان تحت قدميه وفى اتجاه بصره فقط . . وتلك إحدى متع الزواج على المستوى الشخصى . . وتلك إحدى فوائد الزواج للحياة عامة . . بل من المستحيل أن يكون هناك إبداع وتطور وإضافة إلا من خلال تعدد وجهات النظر . . ولذا فالصراع حتمى بين أى اثنين بينهما علاقة تبادلية كعلاقة الزواج . . ولأن هذه العلاقة علاقة مودة ورحمة، فإن هذا الصراع يصبح صراعًا إيجابياً، أى تكون له محصلة إيجابية، أى ثمار حلوة مغذية .

ولذا فالنجاح على المستوى الشخصى يحتاج لشريك . . شريك بدرجة زوج (أى زوج أو زوجة) . . وعند هذا الحد يجب أن نصحح المثل القائل وراء كل رجل عظيم امرأة ووراء كل امرأة عظيمة رجل . . وليس تصحيحًا للمعنى ولكن تصحيح اللفظ . . فلا نقول وراء وإنما نقول فى مواجهة ومقابلة كل رجل عظيم أو امرأة عظيمة شريك حياة . . إذاً لابد أن يكون مواجهًا له وليس تابعًا . . والمواجهة هى المقابلة وجهًا لوجه حتى يمكن الاختلاف وإبداء الرأى المعارض والمناقشة الثرية التى تفضى إلى رأى مدهش لا يمكن الوصول إليه عن طريق طرف واحد، وإنما عن طريق اثنين يتحاوران .

قد ينجح الإنسان وهو وحيد . . ولكن النجاح العظيم الباهر لا يتكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر . . أو لكى نكون منصفين فنقول إن الإنسان لا يسعد بنجاحه من الأعماق إلا إذا كان شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركًا فى هذا النجاح . . إنه نجاح

اثنين معًا . . نجاح علاقة . . فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمة والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع . . وهذا الإنسان المشدود إلى القاع يقاوم الهبوط ويقاوم السقوط فيضيع منه جهد ووقت كان من الممكن استغلالهما لتحقيق مزيد من الصعود .

والزواج قد يثمر عن أطفال . . أى مشاريع وحدات إنتاجية تضاف للمجتمع لتكمل الطريق حين تنضج وتكتمل ، وتسهم فى العمارة وتضيف من عندها .

ولذلك فإن أحد جوانب نجاح الإنسان فى الحياة هو نجاحه فى حسن تنشئة أطفاله ليكونوا هم ذاتهم إضافة إيجابية حقيقية للحياة .

لا يظن الإنسان أن نجاحه فى الحياة بشكل عام بشتى صوره المادية والمعنوية يكون كاملاً بدون نجاحه فى تنشئة أبنائه . . فشل أبنائه هو فشل له . . لأنه لم يحقق دوره كأب أو كأم .

الوالدية ليست أمرًا سهلاً . . إنها تحتاج لجهد واجتهاد وإخلاص ومحاولة للتعلم والتثقيف . . إنها ليست عاطفة فطرية تلقائية فحسب . . بل هى دور مهم فى الحياة يجب أن يحسن الإنسان أداءه .

ولذا فإن النجاح الحقيقى يتكون من ثلاث حلقات لا يمكن فصل إحداهما عن الأخريين . . فكل واحدة منهما على حدة تكون منقوصة بل قد تكون زائفة . . هذه الحلقات الثلاث هى : العمل- الزواج- الأبناء . . النجاح فى العمل -النجاح كزوج- النجاح كوالد .

ومن خلال النجاحات الثلاث تتأكد القيمة الحقيقية للإنسان ودوره الإيجابى فى الحياة ؛ أى نجاحه كإنسان مع كل الناس. إنه محصلة النجاحات الثلاث: أى نجاح من نجاح.. فالإنسان المعطاء هو عامل ماهر.. والإنسان الرحيم هو زوج ودود، والإنسان الجاد هو والد حازم.. فالعطاء والرحمة والجدية فى الحياة يقابلها مهارة فى العمل ومودة فى الزواج وحزم مع الأبناء.

هذه هى الصورة الكاملة للنجاح، فلا تستطيع أن تسقط جزءاً منها.

- انجح كإنسان.
- ابن بيتًا..
- أحسن إلى زوجك.
- امنح الحياة أبناء أصحاء.
- أوسع مجال رؤيتك فى أثناء خلافك مع زوجك.
- اعرف النجاح على حقيقته: عملك. زوجك. أبناؤك.. ومن خلالهم تنجح مع الحياة.. مع كل الناس.



الفصل الثامن عشر

املأ قلبك بالحب.. طهر روحك بالجمال

.. رقق إحساسك بالفن

الحب والجمال والفن ثلاثية متلازمة. . خُلق الإنسان ليحب إنسانًا آخر وليعشق الجمال وليتذوق الفن. . وهناك تداخل بين مكونات هذه الثلاثية فالحب جمال وفن. . والجمال حب وفن. . والفن جمال وحب.

فأنت حين تحب تطوف بك روحك إلى عوالم من الجمال الأخاذ: جمال الحكمة وجمال المعنى وجمال الصورة وجمال الصوت. . ترى جمال الله فى كل مخلوقاته. . يهزك الفجر والقمر والربيع ويهزك الجمال البشرى فى كل مظاهره الخارجية والداخلية فيبهرك الوجه الجميل وتبهرك الروح الخلابة. . وترى حبيبك متربعًا على عرش الجمال أجمل ما يكون مخلوق لأنك الأقدر على رؤية ولمس طاقات النور والخير داخله وانعكاساتها على وجهه المضىء حبّاً وشغفًا.

ولا يقوى على الحب إلا الجميل. . ليس ملامح وجه وإنما روح تفيض على الوجه. . وهذا هو سر من الأسرار. . تلك الوصلة بين الداخل والخارج. . لا أحد يخطئ وجه المحبين. . والمحب لا يخطئه الجمال فى كل ما حوله.

. . والحب يهدى إلى الفن . . الحب ذاته إبداع بشرى يقود إلى كل الإبداعات الأخرى . . ويصبح الفن موصولاً بقلب وعقل المحب . . وتصبح روح المحب قادرة على ارتشاف كل الفنون . . قطرات من عسل مصفى تثير لديه أقصى درجات اللذة المعنوية عبر حواسه رؤيةً وسمعًا وشماً وتذوقًا ولمسًا . . ويشعر المحب لأول مرة بأهمية هذه الحواس فى حياته الناقلة للفن والجمال . . غذاء روحه ونشوة عقله وفرحة وجدانه .

وأيضًا الجمال حب وفن . . فالجمال لا يصاغ إلا من حب ولا يغزل إلا بالفن . . جوهر الجمال حب وروح الجمال فن مثلما أن الجمال يقود إلى الحب والفن . . مفردات كلمة جمال هى نفس مفردات كلمة حب ونفس مفردات كلمة فن . . ففى اللحظة التى تقف فيها أمام جمال شىء يبهرك (وجه إنسان أو وجه قمر أو جدول ماء أو باقة ورد) فأنت فى حالة عشق . فالجمال يحرض على الحب حين يقول إن الحب هو أجمل من الجمال . . والجمال يحرض على الفن حين يدعوك أن تراه عبر لحن أو نظم أو رسم . . بل لا يمكن أن تدرك الجمال إلا عن طريق الفن . . الحب هو أصل الجمال . . والفن هو بوابة العبور إلى كل ما هو جميل فى الوجود .

وأيضًا الفن حب وجمال . . فأى تكوين فنى يثير مناطق إدراك الجمال فى عقل وروح الإنسان ، أو على وجه الدقة فإن أى عمل فنى سواء إذا كان قصيدة شعرية أو نصاً أدبياً أو قطعة موسيقى أو لوحة مرسومة أو أداءً صوتياً أو تمثيلياً فإن حبيباته التى يتكون منها



أو أجزائه التى تعطيه الشكل وتمنحه الجوهر تتلاحم مع بعضها بانسجام يؤدى إلى كمال التشكيل الذى يصبح ذا معنى . . هذا الانسجام المؤدى إلى الكمال المفضى إلى معنى لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان الالتحام عن طريق الحب ولدواعٍ جمالية . . أى أن أجزاء القصيدة أو وحداتها كأبيات أو التتابعات اللحنية أو تداخل الألوان لابد أن تنسجم عن طريق الحب . . أى تحب هذه الأجزاء بعضها ، وأن يتم هذا الالتحام ليعطى فى النهاية شكلاً جماليّاً . . إذن الفن يتشكل بالحب والجمال ليعكس الحب والجمال .

هذه هى منظومة الحب والجمال والفن .

بعض الناس يمتلكون هذه المنظومة ويجسدونها فيصبحون رموزًا للحب والجمال والفن . . فهم قادرون على الحب متذوقون للجمال والفن وبعضهم أيضًا من خلال قدرتهم الفائقة على الحب ومن خلال موهبة فذة ، فإنهم قادرون على الإبداعات الفنية والجمالية .

وهؤلاء هم العظماء اللذين يرتفعون إلى السماء كأعلام تهدى وترفرف بالخير ويتقدمون الصفوف كقادة قادرين على حسن التوجيه وثراء الحياة .

والذى يكون داخله قبيحًا أو تتعطل لديه الموصلات بين الداخل والخارج فلا يبدو على وجهه أى جمال ، فإنه لا يدرك نجاحًا .

والذى تعجز حواسه عن التقاط الجمال ، ويتوقف مخه عن الاستجابة للمؤثرات الجمالية ، فإنه لا يستطيع الصعود إلى القمة .

والذى لا يهتز قلبه طربًا ولا تنتشى روحه سرورًا ولا يستثار عقله انبهارًا بالفن ، فإنه من الصعب عليه أن يدرك المقاعد الأولى .

- القائد عاشق للإنسانية .
- القائد عاشق للجمال .
- القائد عاشق للفن .
- القائد محب وجميل وفنان .
- املأ قلبك بالحب .
- طهر روحك بالجمال .
- رقق إحساسك بالفن .



الفصل التاسع عشر

المال الحلال له حلاوة وإن قل..

المـــال الحـــرام يضيعـــك

حلاوة المال الحلال كالماء العذب وقت الهجير وسط الصحراء وقد استبد الحر بالإنسان . . ولا يعرف تلك الحلاوة إلا من كان ماله حلالاً . . أما من يستمرئون المال الحرام فهم غارقون حتى آذانهم فى مستنقع آسن يعبون من الماء الفاسد دون أن يرتووا شأنهم كمن يشرب من ماء البحر . . ومن يغترف من المال الحرام لا يقف عن حد معين لأنه تتفتح له ثغرات فى حياته يتسرب منها ماله الحرام، وفى الغالب الأعم يضيع بعضه فى حرام . . أى حرام فى حرام . . ويضيع بعضه الآخر فى مواجهة مصائب تنزل كالصاعقة لا قبل له بدرئها ومواجهتها، وكأنها العقاب الذى يناله فى الحياة الدنيا دون أن يتعظ ، حين يكون قد باع نفسه للشيطان وأصم أذنيه عن النصحية وأعمى عينيه عن رؤية المصير المحتوم الذى يلاحق كل من أكل من حرام .

وبعض الناس يلجأون للمال الحرام لسد العجز فى دخولهم التى لا تكفى لقضاء حاجاتهم الأساسية ، والبعض الآخر طمعًا فى مزيد من الثراء والرخاء أو السلطة والجاه أو للإنفاق على انحرافاتهم الشخصية التى تتمثل فى الاستجابة لغرائزهم المحرمة .

أما الفئة الأولى ذات النقص الشديد فى دخولهم لا عذر لهم إذ

يوجد آخرون فى نفس ظروفهم ويعيشون من حلال، حيث القليل يكفى ويبارك الله فيه ويتحملون صعوبات جمَّة، ولكن لا يغضبون الله أبدًا، وإذا كان الله قد حرمهم من المال فإنه يعوضه لهم فى رزق آخر كالاستقرار الأسرى والتمتع بالصحة والعافية ونجاح الأبناء والسكينة النفسية التى يشعرون بها فى تقواهم لله.

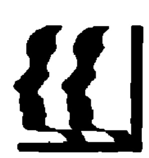
إذن كل من يلجأ للمال الحرام يكون لديه الاستعداد للانحراف.. ولو كان الله أعطاه مالاً كافيًا يسد احتياجاته الأساسية لما تورع أيضًا عن اللجوء للمال الحرام طمعًا فى المزيد..

.. أما الفئة الثانية وهى الفئة الجشعة فهم يتمتعون إلى حين.. وكلها متعة حسية مادية لا تمس الروح على الإطلاق، بل يكونون فى حالة قلق وخوف وترقب وتوقع للفضيحة.. وهو أساسًا منحرف سيكوباتى لا ضمير له ولا عواطف لديه.. أنانى.. جشع.. قاسٍ.. شهوانى حيوانى.. وقد يلبس ثياب الإصلاح والأمانة ويتحدث كثيرًا عن الشرف، ولكن إنما يفعل ذلك بقصد الاحتيال والنصب.. وهو محروم من متعة الاستقرار النفسى والرضا والهناء فى العلاقات الإنسانية سواء أكان زوجًا أو أبناءً أو أصدقاء.. وأصدقاؤه من شاكلته من الطماعين الذين لا عواطف لهم وهو لا يعنيهم إلا بقدر ما يأخذون منه، فإذا امتنع عن إعطائهم تركوه وهجروه بل نبذوه.. فهو لا قيمة له إلا بما يملك من المال.. ولذا يتحول ماله الحرام إلى لعنة.. وهكذا تفعل معه

زوجته والتى لا يعنيها فى حياتها معه إلا قدر ما تأخذ منه وربما تنفق ماله فيما يسىء إليه كرجل! ففى أحيان غير قليلة يذهب المال الحرام الذى يجنيه رجل ما إلى رجل آخر. . ويفعل أبناؤه نفس الشىء معه إذ تتراجع عاطفة الابن تجاه والده ويتحول الوالد إلى ممول، وعادة ما ينفق هذا المال أيضًا فيما يضر الابن ويكوى قلب الأب ندمًا وحسرة!

. . أما الثمن الرهيب فيدفعه صاحب المال الحرام من صحته أو صحة زوجته أو أبنائه، وهو ثمن عادل لأن هذا المال الحرام من حق أناس آخرين أخذ منهم هذا المال قصرًا وعدوانًا أو احتيالاً أو ابتزازًا أو غشًا أو خداعًا. . إنها الوسائل غير المشروعة لجمع المال الحرام. . إذن فالمال الحرام يكشف عن شخصية مخرِّبة مهلهلة حتى وإن لبس أغلى الثياب وتظاهر بالثبات وامتلك السلطة وأرهب الناس. . ولكنه فى الداخل ضعيف ضعيف وهو يعرف عن نفسه أنه سيئ ويرى صورته من الداخل مشوهة دميمة.

وصاحب المال الحرام فاسد من الذين يفسدون فى الأرض. . أما صاحب المال الحلال فهو صالح من الذين يصلحون فى الأرض. . ولا يأتى نجاح حقيقى من مال حرام؛ لأن هذا المال الحرام لا ينفق إلا فى كل ما هو زائف. . ولا يكون الإنسان عظيمًا حقاً بماله الحرام. . بل إن أكبر إساءة وأكبر وصمة تدين الإنسان وتشينه هو أن يكون كسبه من حرام. . ولا يمكن أن يبارك الله فى مال حرام حتى وإن ارتفع صاحبه مؤقتًا، إلا أن النهاية تكون فظيعة ومفجعة.



. . وبعض أصحاب المال الحرام ينفقون مالهم (الفتات) فى الخير . . ولكن الله لا يقبله منهم، وهم إنما يفعلون ذلك إما لإقناع الناس بأنهم صالحون وإما لخداع أنفسهم ليحسنوا صورتهم الذاتية، وإما لمحاولة يائسة منهم لعلاج الانهيار الداخلى . . ولكن هيهات أن يبلغوا واحة الأمان والسلام، بل سيظلون معذبين بمالهم الحرام طوال حياتهم.

بعض الناس يموت لديهم الضمير تمامًا وهم الذين يستمرون فى انحرافهم وغيهم . . والبعض الآخر يكون لديه نصف ضمير تكوَّن عنده منذ نشأته فى بيئة طيبة متدينة . . وهؤلاء يكون لديهم نصف وعى بخطئهم ونصف رغبة فى العودة للطريق السليم . . وبعضهم ينجح . . ويطهر نفسه . . والبعض الآخر يتمادى إلى أن ينتهى . . إلا أن الرحمن الرحيم يترك الباب مفتوحًا للعودة والتوبة.

وحجم المال الحرام المتداول يعكس حجم الفساد المنتشر فى مجتمع ما من المجتمعات . . كما يكشف عن ضعف الرقابة وربما تورط الرقيب ذاته.

كما أن من حجم المال الحرام المتداول نستطيع أن نتوقع حجم الظلم الواقع على بعض الناس . . لأن هذا المال الحرام مأخوذ من حقوق آخرين.

والمال الحرام إما أنه مأخوذ من المال العام وإما مأخوذ من أشخاص تم ابتزازهم وظلمهم والضغط عليهم وتهديدهم، وكلها وسائل غير إنسانية وغير أخلاقية.

وبعض الذين يكنزون المال بشراهة سواء عن طريق حلال أو حرام، إنما يعانون من قلق الفقر ويشعرون بعدم الأمان ويتوقعون الغدر من الزمان ويلتمسون القوة والسلطة عن طريق المال نتيجة لخوف داخلى. . إذ بعد أن يجمع الإنسان المال يحاول أن يشترى السلطة. . ومشكلة المصاب بشراهة جمع المال أنه لا يشبع أبدًا. . بل كلما كثر ماله ازداد خوفًا وقلقًا. . وهذا أمر عجيب. . فالمال لا يأتى أبدًا بالاستقرار النفسى. . إنه على عكس ما هو متوقع تمامًا. . كلما شرب شعر بالظمأ أكثر. . وكلما أكل شعر بالجوع أكثر. . وكلما حصَّن نفسه شعر بالخوف أكثر. . إذ يبدو أن الطمأنينة الحقيقية تأتى من الداخل ولأسباب داخلية وليست خارجية. . وهذه الطمأنينة متعلقة بدرجة القرب من الله وتقواه. . هذا هو جوهر الأمر كله. . تقوى الله. . ومن يتق الله يجعل له مخرجًا ويرزقه من حيث لا يحتسب.

١ - فاتقِ الله تكن مطمئنًا.

٢ - اتقِ الله تكن غنياً.

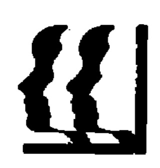
٣ - اتقِ الله تكن ناجحًا وعظيمًا.

٤ - لا يشبع إنسان من مال حرام، بل يظمأ ويجوع ويتعرى.

٥ - المال الحرام ينتهى بالإنسان إلى كارثة فى الدنيا.

٦ - المال الحلال له حلاوة وإن قل.





الفصل العشرون

١٠٠ نصيحة لتكون عظيمًا

١- كن ناجحًا . . هذا أمر أصدره لنفسك . . النجاح قرار يتخذه الإنسان لأنه يرى نفسه جديرًا بالنجاح .

٢- تذكر أن النجاح ضرورة حياة ليكتمل إحساسك بذاتك ولتشعر بالطمأنينة والسعادة انجح حتى ترى نفسك جميلاً وجديرًا بكل ما هو طيب .

٣- النجاح الخارجى هو أن تحصل على الجائزة ويصفق لك الناس . . هو أن تكون ذا مال أو سلطة . . ولكن النجاح الأعظم والأهم هو النجاح الداخلى . . النجاح مع النفس . . إنه الضوء الذى يشع بالداخل فترى مناطق الجمال والقوة من نفسك . . ترى عظمتك واقتدارك . . ترى نتائج صدقك واجتهادك . . تزداد يقينًا بأهمية القيم النبيلة فى تسديد خطاك . . ترى نور الله الذى أضاء لك طريقك ووفقك وأوصل يدك إلى الثمرة لتقطفها . . هنا تشعر بالسلام النفسى فتقول : الحمد لله . . وتشعر بالقوة فتقول : لا حول ولا قوة إلا بالله . . وتطالع إنجازك أمام عينيك فتقول : ما شاء الله وما توفيقى إلا بالله .

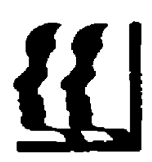
٤- تذكر أن الله وحده هو المطلع على درجة إخلاصك ونياتك . . عليك إذن أن تسعى بإخلاص، وأن تكون وسائلك لتحقيق

النجاح نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقية أساسها الأمانة والشرف، وذلك إذا كنت تبغى من نجاحك رضا الله ورضا النفس، قبل رضا الناس. . وبذلك تكون راغبًا فى النجاح الداخلى وليس النجاح الخارجى.

٥- ابدأ بتحديد الهدف. . وليكن هدفًا نبيلاً متفقًا مع قدراتك وإمكانياتك وموهبتك. . دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدنٍّ. . ثق بقدراتك وموهبتك لترى نفسك جديرًا بالنجاح.

٦- اعرف أن هناك صعوبات. . اعمل بجلد وصبر وعزم. . لا تيأس. . لا تتراجع. . صمم على الوصول للهدف. . قيمة النجاح الحقيقية تتحدد بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذى تبذله لتذليل الصعوبات وتخطى العقبات. . وقبل كل ذلك وفوق كل ذلك استعن بالله وتوكل عليه فأهدافك نبيلة ووسائلك نظيفة.

٧- تذكر أن بعض الناس يبهرهم النجاح الخارجى كالمال الكثير والسلطة والشهرة وغالبًا ما يكون نجاحًا صورياً مظهرياً دعائياً. . الغرض منه دعم غرور الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتى لا يستمدها إلا من عيون الناس. . أما ذوو الخبرة والعلم والناضجون والحكماء من الناس فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك، وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح وإلى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذى حقق هذا النجاح، وهل هو مؤهل لذلك أم لا وهل هو نجاح



حقيقى تحقق من خلاله إنجاز فعلى، ويعود بالفائدة على الناس.

٨- لا تنس أن الضعف الإنسانى يجعل بعض الناس يغيرون من نجاحك.. عالج ذلك بالحكمة والحب.. ولكن لا تنس أيضًا أن الإنسان الناجح قد يثير من حوله المشاعر السلبية إذا كان متغطرسًا متعاليًا لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل.

٩- تعرف على درجة ثرائك قبل تحديد الهدف، ولكن الثروة ليست هى ما تملك من مال أو سلطة، ولكنها حسابات تنبنى على ثراء شخصيتك وعلاقاتك بالآخرين.. مقومات الشخصية الناجحة هى ثراؤها العاطفى ودفؤها وكرمها وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها.. ثم مدى قدرتها على التواصل الإنسانى والتأثير والإقناع ثم مدى ثراء علاقتها بالبشر.

١٠- قدر مهاراتك وخبراتك.. اطلع على تاريخ إنجازاتك.. أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر.. استعد تصفيق الناس واستحسانهم.

١١- فى نفس الوقت أنصحك بفتح الأدراج السرية للاطلاع على الأخطاء وكيف تعلمت منها.

١٢- فى عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة المشكلات

والصعوبات . . استعن بذوى الخبرة . . لا تبخل على المحترفين الذين تستعين بهم .

١٣- تذكر أن بعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق . . ابدأ بعلاج نفسك .

١٤- قسم العمل إلى مراحل . . توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم .

١٥- تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم . . اقبل حقيقة أن الرأى الآخر يحتمل الصواب ، وأن رأيك يحتمل الخطأ .

١٦- لابد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة .

١٧- لا تندفع . . لا تتسرع . . لا تبدأ قبل أن تستعد . . لا تعمل وأنت مجهد جسدياً أو وأنت تحت ضغط نفسى .

١٨- لا تعمل إلا وأنت مسترخ صافى الذهن . . عفى البدن . . قوى النفس . . تستقبل جيداً . . تستوعب وتفهم وتهضم بكفاءة . . ثم ترسل بدقة وأناة .

١٩- لا تجعل الوقت سيفًا مسلطًا على رقبتك . . ضع فى حساباتك الوقت الإضافى الذى قد تحتاجه لمواجهة المواقف الطارئة .

٢٠- لا تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقى . . ادخر الجهد للعمل . . الأعمال العظيمة تعلن عن نفسها . . دع الإعلام هو الذى يسعى إليك .

٢١- تذكر أن الأعمال المتواضعة أو غير الأصلية هى التى تحتاج إلى الزفة الإعلانية والإعلامية.

٢٢- لا تضيع وقتك فى العلاقات العامة والمجاملات والنفاق، وخاصة إذا كنت صاحب موهبة حقيقية.

٢٣- تذكر أن الاستمرار والدوام والخلود يكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية وللمجدين الموهوبين المجتهدين، بعيداً عن الإعلان والتزيين والمجاملات والمحسوبية والنفاق.

٢٤- حول فشلك إلى نجاح.. الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع.

٢٥- امحُ من قاموسك كلمة فشل، لأن الفشل هو ما يصاحبه الإحباط واليأس. أما الوقوع أثناء السعى نحو الهدف فهو فرصة للتعلم.. هو رؤية ما لم نكن نرى.. هو معرفة ما كنا نجهله.

٢٦- إذا واجهت فشلاً لا تجزع ولا تدعْ نفسك للانهيار، بل احتفظ بروح معنوية عالية ورباطة جأش حتى تستطيع أن تجمع قواك لتقف مرة ثانية.. القيمة الحقيقية للفشل هو ترجمته إلى نجاح.

٢٧- تذكر أن هناك فرقًا بين كلمتى متعثر وفاشل.. المتعثر هو من يقع فيتعلم فينجح.. أما الفاشل فهو من يتكرر فشله ولا يتعلم شيئًا ويصاب باليأس والإحباط.

٢٨- ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة.. فى كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكى أنجح.. أنا أستحق النجاح.. لقد نجحت فى مرات سابقة.. وأى نجاح أحرزه يسهم فى بناء صورة إيجابية جميلة قوية عن ذاتى.. ولابد أن

أعترف أنى فشلت فى مرات سابقة، وهذا ليس معناه أننى فاشل. . فالفاشل هو الذى يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته، وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط.

٢٩- أول خطوة فى طريق تغيير صورتك عن ذاتك هو أن تترك اجترار ذكريات الفشل، وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة. . وكل ذلك يسهم فى بناء صورة قوية عن ذاتك. . فتؤمن بنفسك. . وتحب نفسك. . وتثق بنفسك.

٣٠- لا تخش المنافسة. . الخوف من المنافسة يضعفك. . إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف. . وأنت تخاف لأنك لا تثق بنفسك. . وأنت لا تثق بنفسك لأنك ترى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة. . وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل.

٣١- تذكر أن المنافس القوى هو الذى لا يخاف. . لأنه يثق بقدراته. . لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة، والتى تؤكد دائمًا أنه قادر على النجاح.

٣٢- مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلك فتدفئه وتضيئه. . ابدأ اليوم بحماس وتفاؤل. . توكل على الله ينزع أى مخاوف من قلبك. . انظر لوجهك فى المرآة بحب. . استحضر مشاعر الود والصفاء للحياة

والناس . . فكر فى كل ما هو خير . . نحِّ مشاعر الغضب والغيظ جانبًا . . فكر فى ماذا ستعطى اليوم للآخرين قبل أن تفكر فى ماذا ستأخذ . . ثم انظر إلى داخلك لترى مدى الجمال والقوة والصدق . . استعد خبرات النجاح السابقة لتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح .

٣٣- ثق بنفسك وتذكر أن مقومات الثقة بالنفس هى أن تكون صادقًا مخلصًا ذا كفاءة مهنية عالية ، وأن تحب نفسك ، وأن تفهم نفسك ، وأن تعرف ما تريد ، وأن تفكر إيجابيّاً أى تميل إلى التفاؤل وحسن التوقع ، وأن تشعر الآخرين بالطمأنينة ، وأن تشجعهم على الثقة بالنفس وأن تبادر لمساعدة الآخرين وقت الأزمات ، وأن تكون شجاع القلب .

٣٤- الإنسان الناضج يعرف طريقه إلى النجاح بسهولة . . والإنسان الناضج يعرف تمامًا أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية . . ويعرف أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية . . وأن إتقان العمل يمنح الإنسان عزة لا نهائية . . وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

٣٥- إذا أردت القوة فاقترب من الله ، وإذا أردت الشجاعة تسلح بالأخلاق ، وإذا أردت العزة فأتقن عملك ، وإذا أردت الطمأنينة فاعمل على أن يحبك الناس .

٣٦- تذكر أن النجاحات العظيمة لا ينالها إلا العظماء . . والعظيم هو :

- من كانت له رؤية ثاقبة .
- من كانت له رؤية شمولية .
- من كان قادرًا على وضع إستراتيجية تنطوى على الأهداف القريبة والبعيدة معًا ، وحسابات الزمن ، والتتابع ، والمرونة ، وتقبل الرأى الآخر .
- من كانت له رسالة أبعد من حدود الشخصية ، وتشمل الآخرين بالنفع والخير .
- من تمسك بالمبادئ وجعلها محورًا لحياته وأعماله : كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

٣٧- للنجاح فلسفة . . وللناجحين فلسفة خاصة . . وللعظماء أسلوب حياة ذو ثلاثة محاور :

- الإحساس بالآخرين وتقديرهم .
- الحب غير المشروط للآخرين .
- رؤية الجوانب الإيجابية فى الصعاب والمشاكل .

٣٨- أكد ذاتك . . اقتحم الحياة الاجتماعية . . فليكن لك نفوذ . . فلتكن مؤثرًا فى الناس . . وهذه هى سمات الإنسان القادر على تأكيد ذاته :

- هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور .
- وهو النشيط الذى يفيض بالحيوية .
- وهو القادر على التنظيم والتنسيق .

- وهو الديمقراطى الذى يؤمن بالعمل الجماعى ويدعم روح الفريق .
- وهو صاحب الشخصية الاستقلالية .
- وهو القادر على التواصل مع الناس .
- وهو الذى يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .
- وهو الذى يقبل النقد ويستفيد منه .
- وهو الذى يبدأ بالفعل وليس رد الفعل .
- وهو الشجاع الذى يخاطر بحساب .
- وهو المبدع .

٣٩- كن حراً . . اختر أن تتغير . . تحمل مسئولية اختيارك . . لا تندم . . ابدأ من جديد .

٤٠- لابد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير إلى الأفضل وتتقدم الصفوف وأن يكون لديك القدرة على تقييم ذاتك بدون تحيز ، وأن ترى نفسك على حقيقتها ، وأن تستمع بدون حساسية لرأى الآخرين .

٤١- لا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية فيك . . اجعل هذا الهجوم سببًا ودافعًا لأن تتغير إلى الأحسن .

٤٢- لا تتوقع أن تتغير بسرعة . . الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد . . الإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة . . لابد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب .

٤٣- استفد برأى الآخرين، ولكن لا تخضع لهم. . استعن بالآخرين، ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك.

٤٤- أنت لست مضطراً لأن ترضى كل الناس. . بل من المستحيل أن ترضى كل الناس. . فكل إنسان يرى الأمور من زاويته الخاصة، وفى إطار مصلحته الخاصة، أى يكون هو المحور ولست أنت.

٤٥- إذا وضعت مصيرك فى يد الآخرين فسوف يتعاملون معك كشىء هامشى على طرف وعيهم، وفى آخر حدود اهتمامهم، وحسب قيمتك فى ميزان مصالحهم.

٤٦- لابد أن تكون أزرار التحكم فى حياتك فى يدك. . إذ كان جهاز التحكم عن بعد فى أيدى الآخرين فسيحركونك كما يشاءون ويسيطرون عليك، ولن تستطيع أن تتقدم أو تتغير أبدًا.

٤٧- ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه. . وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد أو ندم. . ولن تخاف من العواقب.

٤٨- أن تختار معناها أن تكون مسئولاً. . وأن تكون مسئولاً معناها أن تكون إنسانًا. . وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل.

٤٩- لا تنس المتلازمة الثلاثية التى تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية. . مرة أخرى: حرية. . اختيار. . مسئولية.

٥٠- لابد أن يكون لك المقدرة على أن تبدأ من جديد. . حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذانًا لبداية

جديدة . . بداية عظيمة . . بداية التغيير إلى الأفضل . . تحويل الضعف إلى قوة والهزيمة إلى انتصار . . تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب .

٥١- نحن لا نريد أن نلغى الحزن . .

- نحن لا نريد أن نلغى الألم . .

- الحزن عاطفة نبيلة . . الألم عقاب للذات من ضمير يقظ . . ولكننا نحذرك من اليأس والندم .

٥٢- لا تكن حركتك فى الحياة مجرد ردود أفعال . . بل ابدأ . . بادر . . فكر فى الحلول والبدائل . . فكر فيما تستطيع ولا تفكر فيما لا تستطيع . . لا تكن عشوائيّاً، بل ضع خطة ضمن إطار إستراتيجى أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهمًا الماضى ومستشرفًا المستقبل .

٥٣- اتبع مفهوم الوقاية . . لا تنتظر وقوع الكوارث ثم تستجيب لها، بل امنع وقوعها . . لا تترك الأمور للصدفة . . ضع سيناريو مستقبليّاً لكل ما هو متوقع . . الاحتياطات والإجراءات الوقائية تحميك من المفاجآت .

٥٤- تذكر أن القائد فى أى مجال لابد أن يكون سياسيّاً أى إستراتيجى الفكر . . ومفهوم الوقاية من أساسيات الفكر الإستراتيجى بمعنى توقع المشكلات وتصور مواجهتها . . إذا انهار القائد أو المسئول الأول، فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية . . مفهوم الوقاية يعنى البدء بالفعل وليس رد الفعل .

٥٥- لا تقل سأحاول بل قل سأفعل بإذن الله . . لا تقل إنى لا أستطيع أن أفعل ما هو أفضل من هذا، بل قل أستطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائمًا . . لا تقل ليس أمامى حلاً آخر، بل قل إن لدى بدائل أخرى .

٥٦- لا تجعل الحالة المزاجية المتقلبة للآخرين تتحكم فى مزاجك أو صفاء فكرك أو عزيمتك .

٥٧- ضع رقيبًا على لسانك . . لا تقل ما تندم عليه . . لا تخطئ فى القول . . فلتكن كلماتك محسوبة . . لا تدع لأحد الفرصة أن ينال منك بسبب لفظ خاطئ تفوهت به .

٥٨- تذكر أننا لا نستطيع أن نفعل كل شيء، ولا نستطيع أن نحصل على كل شيء .

٥٩- لا تجعل أحدًا يشدك إلى التفاصيل غير المهمة والدقائق التافهة . . ضع عينيك دائمًا على الهدف الأساسى .

٦٠- ضع نظامًا صارمًا لحياتك . . رتب أولوياتك . . لابد أن تعرف متى تقول لا .

٦١- لكل قائد أسلوب خاص فى العمل . . لكل طريقته ولكل روحه . . والروح هى قوة محركة . . هى وقود . . الروح هى المناخ الذى يفرضه . . هى المشاعر التى يبثها . . هى الحماس الذى يشعله . . هى الفكر الذى يجعل الآخرين يؤمنون به . . هى فلسفته التى يطبعها فى العقول فتصبح دستورًا ومنهاجًا للعمل .

٦٢- تعلم فن إدارة الوقت . . لتكن حسابات الوقت دقيقة . . بل في غاية الدقة . . لا وقت ضائع أو مهدر . . الوقت يقاس بكمية الإنتاج وجودة الإنتاج .

٦٣- تدرب على عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب . . بين الإدارة والعاملين . . وبين العاملين وبعضهم حتى يتحول العمل إلى عبادة وباعثًا على السعادة والتوازن النفسي .

٦٤- تذكر أن جودة أي منتج تحسب تبعًا لأربعة أشياء :

- القيمة المادية لمكوناته .
- الدقة في صنعه .
- الجهد المبذول .
- الوقت المبذول .

٦٥- تذكر أن الاختيار الدقيق للأولويات يوفر الجهد ويوفر الوقت . . الناجح هو إنسان ماهر في اختيار الأولويات .

٦٦- لا تنس نفسك وأنت ترتب الأولويات . . دع وقتًا كافيًا للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى والتأمل . . ووقتًا للحياة الاجتماعية . . وكذلك وقتًا للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية . . أما ما بقي من وقت ففي العمل المضني الشاق .

٦٧- الآخرون قد يقتحمون حياتك دون استئذان فيفسدون النظام الذي وضعته . . هنا يحق لك أن تقول : لا . . قد يغضب منك

الناس ولكنهم سيعتادون بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك .

٦٨- قرر أن تكون سعيدًا وأن يكون الناس سعداء . . أن تنجح وينجح معك كل الناس . . أن تربح وتكسب وتنتظر ، وأن يربح ويكسب وينفق معك كل الناس . . أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك فى نفس الوقت . . أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك . . بذلك تكون مؤمنًا حقاً .

٦٩- فلتنجح نجاح الأقوياء عن طريق المنافسة الشريفة التى تستند إلى قاعدة أخلاقية ، وأن تكون قوياً فى كبح جماح الشهوات والسيطرة على النوازع العدوانية وأن تنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس .

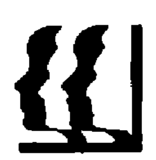
٧٠- تذكر أن النجاح ليس مسألة نسبية ، بحيث تكون ناجحًا قياسًا إلى فشل الآخرين ، بل هو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقة من نجاح الآخرين .

٧١- لا تقارن نفسك بالآخرين . إننا جميعًا مختلفون . . إنه أمر مجهد أن تبنى حياتك على المقارنة مع الآخرين . . إن ذلك سيشغلك عن النجاح الحقيقى .

٧٢- إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك .

٧٣- احسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك .

٧٤- أنت فى حاجة إلى زوج وصديق . والقاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى : الصدق والإخلاص والرحمة .



٧٥- أخلص لمن يحبونك . . وراع واهتم بشجرة المحبة .

٧٦- حافظ على سر صديقك . . لا تثرثر . . لا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور .

٧٧- الشراكة غير الصداقة ؛ لأن فيها منفعة مادية متبادلة ، ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والإخلاص .

٧٨- الاختلاف حق مشروع . . والأذكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح .

٧٩- اسمع الآخرين يسمعوك . . افهمهم يفهموك .

٨٠- احذر الوسطاء بينك وبين الناس . . احذر الطرف الثالث . . الوسيط ينقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه . . وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها .

٨١- اهتم بوسائل الاتصال غير اللفظية قدر اهتمامك بالكلمات . . إن نظرات عينيك وتعبيرات وجهك ونبرات صوتك تنقل مشاعرك ونبضات قلبك بصدق .

٨٢- فن الحديث يقتضي ألا تتكلم بصوت مرتفع . . واجعل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً ، وانظر إلى عيني محدثك وأنت تكلمه . . ولا تنشغل بأي شيء آخر ، ولا تتحدث بسرعة ، واصبغ صوتك بالمعنى ، ولا تبد مرحًا زائدًا أو تبسيطًا مخلاً ، وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس ، ولكن كن وسطًا حتى تؤخذ محل الجد .

٨٣- لا تنس أن تكون مبتسمًا معظم الوقت لتمتلك أهم مفتاح للقلوب .

٨٤- تحدث بلغة تتناسب مع مستوى مستمعك ، ولا تنفعل بشدة فتضرب بيدك مثلاً على المائدة .

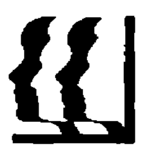
٨٥- اصمت إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم . . وإذا تكرر خروجه عن الحدود اللائقة من حقك أن تنسحب بهدوء من المناقشة ، وذلك بعد فشل إنذارك الأول والثانى بالانسحاب . . ولكن اترك الباب مفتوحًا لعودة الحوار إذا اعتذر .

٨٦- كن مجاملاً ولكن فى حدود . . المجاملة الزائدة نفاق أو تحمل معانى عكسية أو تأخذ الصبغة التجارية . . الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس .

٨٧- قد يحاول الطرف المقابل أن يفسد اللقاء فيستفزك بكلمات أو تعليقات غير طيبة أو طلبات غير معقولة . . امسك أعصابك . . لا تبتلع الطعم . . أفسد عليه محاولته . . لا تغضب . . لا تثر . . لا تنفعل . . ابتعد عن نقطة الانهيار .

٨٨- التواضع الشديد يضعف من فرصة تأثيرك على الآخرين ويظهرك بصورة غير الواثق بنفسه . . ولا تكن مغرورًا أو نرجسياً فتثير السخرية والاشمئزاز .

٨٩- لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك ويقلل مصداقيتك .



٩٠- الوسيلة الوحيدة لأن يصدقك الناس هو أن يكون معروفًا عنك أنك صادق.

٩١- إذا عُرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبدًا مهما فعلت.. وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار.

٩٢- لا تقل إلا ما تعرف.. ولا تعد إلا بما تستطيعه.. وإذا لم تعرف فقل إنى لا أعرف.. وحاوِل أن تعرف.. وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئًا جديدًا كلما التقوا بك.

٩٣- الحوار مع الناس فن.. وأحد أركانه المهمة الإنصات.. ذلك الإنصات الذى يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم، ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك.. النجاح يحتاج إلى أن تتقن فن الحوار.

٩٤- لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته.. فالصحة الجيدة هى أحد مصادر قوة الإنسان.. والإنسان هو محصلة ثلاث قوى: الروح والنفس والجسد.. وإذا قلنا عن إنسان إنه قوى فهذا يعنى أن مصادر القوى الثلاث موجودة فى حوزته، ربما بدرجات مختلفة، ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى فى إحداها ولا يتهاون فى الأخرى.

٩٥- تعلم كيف تسترخى.. أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومى.. ابحث عن مصادر الهواء النقى بحرًا أو نهرًا أو زرعًا.. اهتم بغذائك.. احترم الإجازة.. لابد أن تسافر.

٩٦- تذكر أنه بينما يحدث تراجع فى القوة الجسدية مع تقدم العمر، فإنه يحدث تقدم هائل فى القوة النفسية والقوة الروحية بما يفوق قدر التراجع فى القوة الجسدية.

٩٧- اتبع فطرتك.. وسوف تجد طريقك مفروشًا بالنور.. ستجد الله فى نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك فى الدنيا، وهى رفيق يحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل والسعادة.

٩٨- تذكر أن الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم فى القلوب.. أما فى العقول فإنها تشدها إلى تلمس الأسباب والأعذار، فإذا بالإنسان يحل لديه الحب محل الكراهية، والوداعة محل العداوة، والصفاء محل الحنق.. والسلام محل العنف.. فيصير متسامحًا، وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب القوة.. فأقوى الأقوياء هو المتسامح.. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوى عزيز حكيم.

٩٩- كن رحيمًا تكن عظيمًا.

- كت متسامحًا تكن مصلحًا..

- اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء..

١٠٠- قد ينجح الإنسان وهو وحيد، ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر شريك حياته شاهدًا على هذا النجاح ومشاركًا فى هذا النجاح.. إنه نجاح اثنين معًا.. نجاح علاقة.. فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمة، والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع.

- الناجح محب وجميل وفنان . .

- فاملأ قلبك بالحب . .

- طهر روحك بالجمال . .

- رقق إحساسك بالفن . .

الحمد لله





الفهرس

❋❋❋



كيف تنجح في الحياة

الدكتور عادل صادق في سطور

- ولد الدكتور عادل صادق في التاسع من أكتوبر عام ١٩٤٣ بمحافظة القاهرة، وكان والده يعمل ضابطاً بالجيش المصري.

- كان ترتيبه الأول وتبعه ستة من الأشقاء ، توفيت إحداهم في طفولتها تاركة ذكري أليمة في الأسرة.

- التحق بمدرسة المنيرة وأظهر التزاماً وحباً لدراسته ووداعة وعطاء تجاه قرنائه، مما أثار إعجاب وتقدير المحيطين به في هذه السن المبكرة.. ثم التحق بكلية الطب بناء علي رغبه والده - حيث كان يرغب في دراسة الأدب والفن والموسيقي - ولكنه بالرغم من ذلك أظهر تفوقاً واضحا، فقد كان يؤمن أن علي الإنسان أن يقوم بواجباته ومسئولياته علي أكمل وجه.
وأثناء الدراسة، أهلته شخصيته الكاريزمية والقيادية لأن يكون رئيساً لإتحاد الطلبة.

- تزوج عام ١٩٧٠ من زميلته في الدراسة بعد قصة حب طويلة، وأثمر هذا الزواج عن نجله الدكتور هشام ثم كريمته لينا.. وكان لأبنائه نعم القدوة والمثل الصالح، ولم يشغله نجاحه وعمله عن الاهتمام بأدق تفاصيل حياتهم وتوجيههم.

- سافر إلي إنجلترا عام ١٩٧٣ للدراسة، واستمر في تحقيق إنجازات علمية متواصلة حتى علم بمرض والده - الذي أقعده - فقرر العودة إلي مصر واعتبرها مشيئة الله في أن يبدأ مشواره في بلاده.

Design By Abdul Rahman Magdy



دار الصحوة للنشر والتوزيع
48 شارع مجلس الأمة - القاهرة
تليفون وفاكس 594 43 279 202+
بريد إليكتروني
Daralsahoh@gmail.com





www.ibtesama.com